Analysis

OF THE RESALE MARKET

2002

1st Quarter

Montréal Metropolitan Area

- Many Housewarmings in Sight
- Reasoned Madness for Real Estate
- Supply Decreasing
- Condominiums Triumph
- Fast Buys, No Oversights...

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

CMHC SCHL
HOME TO CANADIANS
Canada

The GMREB has supplied its computer data, and Canada Mortgage and Housing Corporation its expertise in housing market analysis in order to make this publication possible.

MANY HOUSEWARMINGS IN SIGHT

The resale market just keeps setting new records! After three months of activity, the tone is set for 2002 and it is going to be, in no uncertain terms, the year of residential real estate. Rarely has such great enthusiasm for home buying been observed.

The figures confirm this current trend with an increase of 28 per cent in S.I.A.*/MLS® transactions in the first quarter, which is pointing to a seventh consecutive increase annually in the Montréal area. And, while a similar trend is happening with the new home market, it is not nearly as strong as that of the resale home market.

In such an active market, it is no surprise to learn that all housing types posted major gains, particularly single-family housing (+25 per cent), which was especially popular in the different suburban markets. On the Island of Montréal, due to an increase in prices and sometimes very tight markets, the central and western sectors took a break. Only the eastern part of the Island, where homes are generally more affordable, did quite well.

As a result, there are now only five sellers for every single-family home buyer across Greater Montréal. Condominiums and plexes were not to be outdone, though, with increases in sales of 39 per cent and 29 per cent, and seller-to-buyer ratios of four to one and seven to one, respectively.

As well, it would appear that the race for housing is not limited to Montréal: it is also taking place in most industrialized countries. According to the prestigious magazine *The Economist*, it would seem that the increase in home prices "saved" the North American economy, restoring confidence among consumers, who then continued to spend.

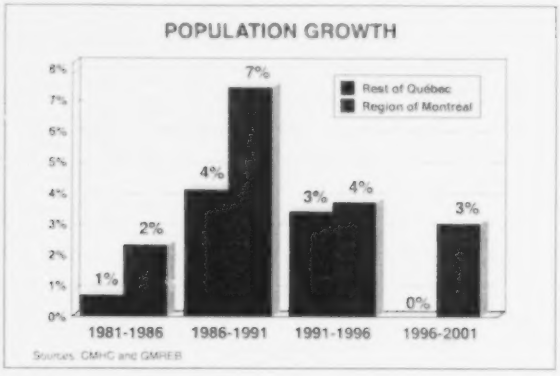
REASONED MADNESS FOR REAL ESTATE

The surge in S.I.A.*/MLS® sales in recent years, and even more so in recent months, was certainly somewhat of a surprise. At the end of 2001, wasn't the word recession on everyone's lips, and wasn't the uncertainty almost palpable? So, what happened?

First, the decline in the economy did not turn into a recession thanks, in particular, to major interest rate cuts. Mortgage rates reached their lowest levels in the last 50 years, giving new life to the economy and a spectacular boost to real estate.

And while as of September there may have been job cuts in certain fields, such as aeronautics, the diversification of the Montréal economy was fully realized, as other business sectors readily took up the slack. During the last six months, there was a net creation of 26,000 jobs in Greater Montréal.

With this strong employment trend, which began eight years ago, it is also having a direct impact on immigration. Quality jobs have attracted many people who want to settle in Quebec's largest metropolitan area, as evidenced by the latest Statistics Canada census (2001). While the rest of Quebec was at a standstill, Montréal's population posted a gain of 3 per cent over 1996.



In addition, currently rental housing is scarce which is causing some people to become homeowners. On another level, stock market fluctuations over the last two years have fuelled the desire for home ownership. The principal Canadian index (TSE 300) has decreased by 30 per cent from its peak in August 2000, which has prompted some investors to redirect their investments into real estate, causing this sector to win back acclaim.

Lastly, there is another factor that is more difficult to measure, which is the famous cocooning effect, seemingly influencing people's lifestyle. Many are citing a return to more traditional values, as a result of the events of September 11, which could be having an indirect impact on housing, further increasing an already growing demand.

SUPPLY DECREASING

Listings are down in all sectors and for all housing types. In the first quarter, there were, on average, 13,600 properties available on the Multiple Listing Service®, which represents a decrease of nearly 40 per cent when compared with the same period one year ago.

Still, there can be no talk of a shortage, due to the simple fact that historically high sales levels were observed. Many households are finding homes, but they must be very attentive as sales are occurring more rapidly.

Also, consumers must be willing to pay a higher price than a few years ago, even more so if they are looking on the Island of Montréal. Once again, the average price of homes registered a greater increase in this sector (16 per cent) than in the suburbs (10 per cent), bringing the difference between the two sectors of over $80,000, that is, $125,000 in the suburbs and $208,000 on the Island of Montréal.

In all, across the metropolitan area there was an increase of 10 per cent in the price of homes. In the case of condominiums and plexes, the gains were 14 per cent and 8 per cent, respectively. It should be noted that these are average changes, which were somewhat inflated by an increase in sales in the upscale market.

It should also be taken into consideration that, in a market this favourable to sellers, negotiating power is no longer what it once was. Buyers must be more conciliatory, and this has pushed selling prices closer to asking prices. For a single-family home, the final amount paid is now, on average, just 6 per cent below the listing price, while this gap was twice as big four years ago.

CONDOMINIUMS TRIUMPH

Not so long ago, many thought that condominiums were a fad, a housing type doomed to marginality, with single-family houses and rental dwellings being the only two truly viable property types on the real estate landscape. Some 20 years later, this product has not only dispelled all doubts, it has reached unexpected heights.

This is obviously apparent in the construction sector, with condominiums clearly benefiting from greater demand. Last year, for example, the level of starts was similar to the results achieved during the boom in the late 1980s. During this time, single-family homes sustained a decrease of around 35 per cent while, for rental housing, the decline attained 75 per cent.

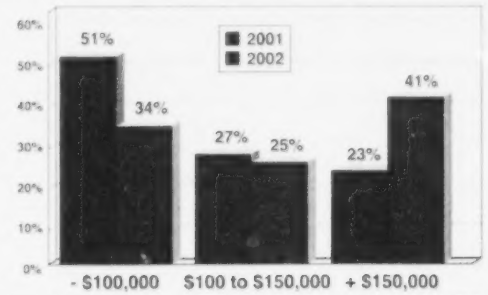
As well, when the resale market bottomed out (1995), there were nearly 40 sellers for every buyer of a condominium, much like plexes, whereas there were only 20 sellers per buyer in the case of single-family homes. While buyers were kings at that time, and downward pressure was being applied on prices, the situation has since totally turned around: condominiums now post a seller-to-buyer ratio of just four to one, below the ratios for single-family houses and small rental properties.

This is resulting from the fact that this product appeals to both first-time home buyers and more experienced clients. Its success therefore lies in its great flexibility, as it can offer a first home in an urban living environment or else a more luxurious dwelling, requiring little maintenance while being situated close to services and a wide range of cultural activities.

In terms of sectors, it is the eastern part of the Island of Montréal that seems to have been favoured by first-time home buyers for the past year. Negotiating power was greater there than elsewhere, and units were also more affordable. However, demand was such that notably tighter conditions ensued: in one year, the ratio fell from eleven sellers for every condominium buyer to only five to one.

Experienced buyers were certainly not outdone as, in recent years, it has been the upscale market that has made gains. On the Island of Montréal, in the space of 12 months, the market share of listings priced at over $150,000 just went from 23 per cent up to 41 per cent, mainly on account of the decline in good deals at prices under $100,000. The choice therefore remains more attractive for upscale condominiums.

CONDOMINIUM LISTING SHARES BY PRICE RANGE



Sources: CMHC and GMREB
At the first quarter

FAST BUYS, NO OVERSIGHTS...

Considering the current intense activity, it is no wonder that opportunities are becoming limited and that the best deals quickly disappear. Listing periods have in fact decreased again, by an average of 20 per cent, from last year.

Consequently, in the face of this growing competition where several buyers want the same property, the best advised consumers will use initiative and get a pre-approved mortgage. They can then better target their choices, obviously with the hope of acquiring a property more rapidly. Is there a limit, though, to wanting to speed up the home buying process? Yes! When an offer excludes important conditions, it can potentially place the buyer in a very risky situation.

For example, there is always the uncertainty tied to the sale of the current property, especially if the anticipated price was overestimated. This may result in a lower down payment on the new purchase and, consequently, higher mortgage charges than expected. Other than the presale condition, having a building inspection is just as essential. Not doing so may lead to a brutal awakening, particularly if any roofing, foundation or plumbing problems arise.

In this regard, given their training and extensive real estate experience, it is prudent to consult and use real estate agents. They are an excellent resource and have a wealth of information on the proper steps to follow as well as their implications in the home buying process.

Zone 1	Baie d'Urfé • Beaconsfield • Dorval • Kirkland • Lachine • Pointe-Claire • Sainte-Anne-de-Bellevue • Senneville
Zone 2	Dollard-des-Ormeaux • Pierrefonds • Roxboro • Sainte-Geneviève • Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard
Zone 3	Ahuntsic • Saint-Laurent
Zone 4	Centre-Ouest • Côte-des-Neiges • Côte-Saint-Luc • Hampstead • Île-des Soeurs • Montréal-Ouest • Mont-Royal • Notre-Dame-de-Grâce • Outremont • Westmount
Zone 5	LaSalle • Sud-Ouest • Verdun (excluding Nuns-Island) • Ville Saint-Pierre
Zone 6	Centre • Plateau Mont-Royal • Villeray
Zone 7	Hochelaga-Maisonneuve • Mercier • Rosemont • Saint-Michel
Zone 8	Anjou • Montréal-Nord • Saint-Léonard
Zone 9	Montréal-Est • Pointe-aux-Trembles • Rivière-des-Prairies
Zone 10	Duvernay • Laval-des-Rapides • Pont-Viau • Vimont
Zone 11	Chomedey • Fabreville • Laval-Ouest • Laval-sur-le-Lac • Sainte-Dorothée • Sainte-Rose
Zone 12	Auteuil • Saint-François • Saint-Vincent-de-Paul
Zone 13	Deux-Montagnes • Mirabel • Oka • Pointe-Calumet • Saint-Eustache • Saint-Joseph-du-Lac • Sainte-Marthe-sur-le-Lac • Saint-Placide
Zone 14	Blainville • Boisbriand • Lorraine • Rosemère • Sainte-Thérèse
Zone 15	Bois-des-Filion • Lachenaie • La Plaine • Mascouche • Sainte-Anne-des-Plaines • Terrebonne
Zone 16	Charlemagne • Le Gardeur • Repentigny • Saint-Sulpice
Zone 17	Brossard • Greenfield-Park • Saint-Lambert
Zone 18	Lemoyne • Longueuil • Saint-Hubert
Zone 19	Boucherville • Saint-Amable • Saint-Bruno-de-Montarville • Sainte-Julie • Varennes
Zone 20	Beloeil • Carignan • Chambly • McMasterville • Mont-Saint-Hilaire • Notre-Dame-de-Bon-Secours • Otterburn Park • Richelieu • Saint-Basile-Le-Grand • Saint-Mathias-sur-Richelieu • Saint-Mathieu-de-Beloeil
Zone 21	Candiac • Delson • La Prairie • Sainte-Catherine-d'Alexandrie • Saint-Constant • Saint-Mathieu • Saint-Philippe
Zone 22	Beauharnois • Châteauguay • Lery • Maple Grove • Melocheville • Mercier • Saint-Isidore
Zone 23	Hudson • Île-Cadieux • Île-Perrot • Notre-Dame-de-l'Île-Perrot • Pincourt • Pointe-des-Cascades • Pointe-du-Moulin • Saint-Lazare • Terrasse-Vaudreuil • Vaudreuil-Dorion • Vaudreuil-sur-le-Lac
Zone 24	Iberville • Saint-Athanase • Saint-Jean • Saint-Luc
Zone 25	Bellefeuille • Lafontaine • Saint-Antoine • Saint-Jérôme

Market Zones	S.I.A.®/MLS® SALES 1st Qtr 2002 units	1st Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Dec 2001 units	Change 12 months	ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS 1st Qtr 2002 units	1st Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Dec 2001 units	Change 12 months	Diff. Listing & Selling Prices 1st Qtr 2002
MONTRÉAL ISLAND											
zone 1	410	394	4%	1,271	-1%	364	467	-22%	438	5%	5%
zone 2	429	448	-4%	1,243	4%	378	457	-17%	417	2%	4%
zone 3	120	140	-14%	475	9%	186	281	-34%	237	-19%	8%
zone 4	248	211	18%	854	6%	376	484	-22%	476	13%	7%
zone 5	64	88	-27%	249	3%	67	120	-44%	94	-25%	8%
zone 6	48	38	26%	136	11%	46	94	-51%	67	-17%	7%
zone 7	109	91	20%	315	4%	91	171	-47%	127	-32%	7%
zone 8	121	85	42%	280	0%	138	210	-35%	166	-17%	9%
zone 9	298	248	20%	771	19%	384	689	-44%	530	-22%	6%
sub-total	1,847	1,743	6%	5,594	5%	2,030	2,974	-32%	2,551	-9%	6%
LAVAL											
zone 10	277	245	13%	808	9%	264	451	-42%	338	-29%	7%
zone 11	709	572	24%	1,929	10%	649	1,011	-36%	805	-24%	6%
zone 12	243	215	13%	700	28%	227	431	-47%	347	-17%	6%
sub-total	1,229	1,032	19%	3,437	13%	1,139	1,893	-40%	1,490	-23%	6%
NORTH SHORE											
zone 13	581	429	35%	1,398	15%	575	878	-35%	687	-18%	5%
zone 14	553	389	42%	1,359	11%	675	884	-24%	737	-7%	6%
zone 15	728	575	27%	1,774	14%	715	1,227	-42%	945	-23%	6%
zone 16	438	298	47%	949	23%	439	745	-41%	581	-20%	6%
sub-total	2,300	1,691	36%	5,480	15%	2,404	3,734	-36%	2,949	-18%	6%
SOUTH SHORE											
zone 17	381	270	41%	967	17%	386	574	-33%	466	-18%	7%
zone 18	589	437	35%	1,470	14%	472	883	-47%	665	-21%	7%
zone 19	528	404	31%	1,373	12%	510	788	-35%	609	-16%	6%
zone 20	484	398	22%	1,256	18%	614	954	-36%	755	-15%	6%
zone 21	456	288	58%	1,095	35%	444	772	-42%	568	-17%	6%
zone 22	248	191	30%	639	13%	287	444	-35%	347	-15%	7%
sub-total	2,686	1,988	35%	6,800	17%	2,714	4,416	-39%	3,410	-17%	6%
VAUDREUIL-SOULANGES	435	367	19%	1 190	4%	570	728	-22%	588	-5%	5%
MONTRÉAL METROPOLITAN	**8,497**	**6 821**	**25%**	**22,501**	**12%**	**8,857**	**13,745**	**-36%**	**10,989**	**-16%**	**6%**
AGGLO. OF SAINT-JEAN	277	150	85%	570	22%	378	486	-22%	446	-2%	7%
AGGLO. OF SAINT-JÉRÔME	195	131	49%	464	29%	252	382	-34%	316	-9%	7%

1st Quarter 2002

Single-Family House Market

Montréal Metropolitan Area

Diff. Listing & Selling Prices	AVERAGE S.I.A.®/MLS® PRICE					AVERAGE LISTINGS PERIOD				# OF SELLERS PER BUYER	
1st Qtr 2001	1st Qtr 2002 $	1st Qtr 2001 $	Change 12 months	Jan-Dec 2001 $	Change 12 months	1st Qtr 2002 days	1st Qtr 2001 days	Jan-Dec 2001 days	Jan-Dec 2000 days	1st Qtr 2002	1st Qtr 2001
6%	211,835	192,652	10%	197,380	6%	47	51	51	51	4	4
5%	175,769	158,476	11%	162,660	11%	41	44	45	51	4	4
9%	212,694	172,601	23%	182,151	3%	71	75	77	92	6	7
8%	439,400	341,667	29%	386,913	9%	88	73	74	67	6	7
9%	137,908	134,894	2%	136,048	7%	62	91	76	99	4	6
9%	183,115	171,497	7%	172,754	10%	61	83	80	85	5	8
10%	134,610	127,157	6%	124,217	4%	57	72	71	93	4	7
9%	148,171	136,268	9%	136,836	-4%	83	83	85	118	6	8
9%	123,031	113,910	8%	114,073	2%	95	118	115	119	7	12
7%	207,705	179,546	16%	195,346	6%	64	69	69	74	5	6
8%	140,289	126,727	11%	134,278	9%	60	91	82	99	4	7
7%	125,279	108,913	15%	114,273	4%	63	83	79	94	4	7
8%	113,007	104,262	8%	106,169	5%	83	104	87	110	5	9
8%	126,236	112,173	13%	117,326	6%	67	89	81	98	4	7
7%	103,349	92,998	11%	96,265	3%	64	89	84	98	5	8
7%	154,534	140,429	10%	146,312	4%	78	88	82	95	5	8
7%	104,928	94,663	11%	96,998	4%	76	110	99	115	5	9
8%	117,488	108,126	9%	108,395	6%	85	122	107	120	6	11
7%	118,848	107,141	11%	111,015	4%	75	102	92	106	5	9
9%	151,909	144,658	5%	146,466	1%	72	95	88	104	5	8
8%	116,534	108,932	7%	110,385	4%	69	94	83	96	4	7
7%	147,277	134,417	10%	140,296	3%	65	82	85	94	4	7
8%	127,155	113,742	12%	118,585	6%	87	103	100	110	6	9
8%	121,543	110,295	10%	116,783	9%	65	112	101	103	5	10
8%	98,385	88,440	11%	90,380	5%	73	94	91	93	5	9
8%	128,683	118,155	9%	122,220	4%	72	96	91	100	5	8
6%	145,503	132,317	10%	140,823	8%	63	72	69	80	5	7
7%	143,705	130,969	10%	137,907	4%	70	88	83	93	5	7
8%	105,525	92,073	15%	97,757	8%	107	109	105	112	7	11
9%	101,247	90,446	12%	94,070	6%	95	114	104	103	6	11

Market Zones	S.I.A.®/MLS® SALES 1st Qtr 2002 units	1st Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Dec 2001 units	Change 12 months	ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS 1st Qtr 2002 units	1st Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Dec 2001 units	Change 12 months	Diff. Listing & Selling Prices 1st Qtr 2002
MONTRÉAL ISLAND											
zone 1	59	36	64%	130	19%	37	52	-28%	54	-4%	5%
zone 2	98	101	-3%	273	0%	58	111	-48%	83	-36%	4%
zone 3	132	87	52%	353	10%	108	183	-41%	151	-19%	5%
zone 4	324	223	45%	877	3%	381	487	-22%	448	3%	7%
zone 5	177	164	8%	510	16%	184	298	-38%	240	-23%	5%
zone 6	330	228	45%	836	17%	351	476	-26%	417	-9%	5%
zone 7	165	110	50%	406	47%	137	249	-45%	188	-20%	5%
zone 8	61	79	-23%	220	41%	66	151	-56%	101	-40%	5%
zone 9	200	111	80%	384	36%	154	326	-53%	232	-32%	6%
sub-total	1,546	1,139	36%	3,989	17%	1,478	2,332	-37%	1,913	-18%	6%
LAVAL											
zone 11	98	90	9%	366	54%	99	181	-45%	129	-34%	5%
Other zones	59	62	-5%	203	43%	53	91	-42%	67	-29%	5%
sub-total	157	152	3%	569	50%	152	272	-44%	196	-33%	5%
NORTH SHORE	174	94	85%	356	11%	162	300	-46%	216	-28%	6%
SOUTH SHORE											
zone 17	143	85	68%	335	25%	106	193	-45%	152	-10%	6%
zone 18	165	114	45%	422	23%	112	305	-63%	207	-32%	6%
Other zones	176	120	47%	423	18%	147	261	-44%	195	-27%	6%
sub-total	484	319	52%	1,180	22%	365	759	-52%	554	-25%	6%
VAUDREUIL-SOULANGES	35	24	46%	94	0%	29	51	-43%	35	-45%	5%
MONTRÉAL METROPOLITAN	**2,396**	**1,728**	**39%**	**6,188**	**19%**	**2,186**	**3,713**	**-41%**	**2,915**	**-22%**	**6%**

Economic Overview Montréal Metropolitain Area

	1st Qtr 2002	4th Qtr 2001	3rd Qtr 2001	2nd Qtr 2001	1st Qtr 2001
Job Creation (or Loss) (1)	20,100	5,900	(200)	19,900	24,300
Unemployment Rate (1)	8.9%	8.9%	7.7%	8.1%	8.0%
Change in Help-Wanted Index (1)	-5%	-11%	-11%	-6%	-3%
Annual Inflation Rate	ND	1.4%	2.3%	3.2%	2.7%
Annual Change in Rents	1.3%	1.2%	1.2%	1.0%	1.0%
Annual Change in New Home Prices	ND	4.5%	5.0%	5.5%	5.1%
Change in level of confidence (1) (2)	21%	-2%	-6%	5%	2%
Right time to make a major purchase, like buying a home (% of affirmative replies) (1) (2)	75%	60%	56%	64%	62%

Sources: Statistics Canada, the Conference Board of Canada, the Office of the Superintendent of Bankruptcy, CMHC and GMREB.
Notes: (1) Seasonally Adjusted Rates (2) Province of Quebec (3) Seasonally Adjusted Annual Rates
Unless otherwise indicated, changes are from one quarter to the next.

Condominium Market

Diff. Listing & Selling Prices	AVERAGE S.I.A.®/MLS® PRICE					AVERAGE LISTINGS PERIOD				# OF SELLERS PER BUYER	
1st Qtr 2001	1st Qtr 2002 $	1st Qtr 2001 $	Change 12 months	Jan-Dec 2001 $	Change 12 months	1st Qtr 2002 days	1st Qtr 2001 days	Jan-Dec 2001 days	Jan-Dec 2000 days	1st Qtr 2002	1st Qtr 2001
5%	125,649	112,526	12%	130,090	9%	63	73	61	77	4	6
6%	98,246	82,649	19%	85,294	6%	37	60	54	62	3	5
8%	134,478	114,363	18%	120,301	4%	84	92	80	89	4	7
7%	222,562	200,645	11%	205,205	3%	74	81	79	84	5	6
7%	115,472	102,186	13%	108,592	3%	85	109	99	108	5	8
7%	152,279	130,188	17%	139,614	9%	62	76	78	94	5	7
7%	114,113	93,980	21%	101,269	14%	63	125	102	112	4	9
8%	113,741	96,504	18%	102,964	4%	92	105	96	113	5	10
8%	79,202	74,036	7%	73,677	1%	85	142	127	141	5	13
7%	141,786	122,663	16%	132,060	3%	72	95	87	96	5	8
8%	106,318	89,289	19%	93,238	1%	48	76	74	105	3	9
7%	96,482	85,594	13%	85,860	-1%	48	115	80	135	3	7
7%	102,622	87,782	17%	90,606	0%	48	92	76	116	3	8
7%	81,876	76,006	8%	74,671	1%	100	98	104	124	5	11
8%	112,610	98,870	14%	104,859	0%	81	95	84	106	4	7
8%	90,948	83,314	9%	84,681	0%	67	125	110	118	4	10
7%	92,237	83,920	10%	86,435	3%	87	118	95	122	4	8
8%	97,817	87,687	12%	91,038	1%	78	114	97	116	4	9
6%	93,006	72,695	28%	80,243	8%	60	69	66	122	3	7
7%	125,274	109,906	14%	116,337	2%	73	98	89	104	4	8

Economic Overview Montréal Metropolitain Area

	1st Qtr 2002	4th Qtr 2001	3rd Qtr 2001	2nd Qtr 2001	1st Qtr 2001
Number of bankruptcies					
Personal	ND	2,967	2,907	3,145	3,063
Commercial	ND	234	227	267	339
Housing Starts (3)	19,500	14,900	12,400	12,500	13,800
S.I.A.®/MLS® Residential Resales (3)	42,000	39,200	35,300	31,700	31,900
Annual Change in Retail Sales	ND	5.4%	0.7%	6.3%	0.5%
Mortgage Rates One-year term	4.8%	4.7%	6.0%	6.7%	7.1%
Mortgage Rates Five-year term	7.1%	6.9%	7.5%	7.7%	7.6%

Sources: Statistics Canada, the Conference Board of Canada, the Office of the Superintendent of Bankruptcy, CMHC and GMREB
Notes: (1) Seasonally Adjusted Rates (2) Province of Québec (3) Seasonally Adjusted Annual Rates
Unless otherwise indicated, changes are from one quarter to the next.

Market Zones	S.I.A.®/MLS® SALES 1st Qtr 2002 units	1st Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Dec 2001 units	Change 12 months	ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS 1st Qtr 2002 units	1st Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Dec 2001 units	Change 12 months	Diff. Listing & Selling Prices 1st Qtr 2002
MONTRÉAL ISLAND											
zone 3	135	126	7%	456	18%	144	281	-49%	215	-25%	6%
zone 4	119	120	-1%	462	2%	146	274	-47%	234	-9%	7%
zone 5	226	155	46%	677	17%	308	568	-46%	447	-21%	8%
zone 6	237	186	27%	746	9%	318	494	-36%	425	-15%	6%
zone 7	372	315	18%	1,183	28%	515	845	-39%	710	-22%	6%
zone 8	131	109	20%	379	21%	178	323	-45%	253	-15%	7%
Other zones	91	66	38%	252	42%	177	303	-42%	243	-15%	7%
sub-total	1,311	1,077	22%	4,155	18%	1,787	3,089	-42%	2,528	-19%	7%
LAVAL	115	73	58%	323	36%	158	336	-53%	257	-18%	7%
NORTH SHORE	95	55	73%	235	56%	167	255	-35%	223	-11%	8%
SOUTH SHORE											
zone 18	119	74	61%	327	47%	260	399	-35%	327	-12%	7%
Other zones	86	55	56%	211	35%	146	249	-41%	207	-12%	9%
sub-total	205	129	59%	538	42%	406	648	-37%	534	-12%	8%
VAUDREUIL-SOULANGES	13	11	18%	44	57%	35	59	-42%	46	-8%	4%
MONTRÉAL METROPOLITAN	**1,739**	**1,345**	**29%**	**5,295**	**23%**	**2,552**	**4,387**	**-42%**	**3,586**	**-17%**	**7%**

Notes on Tables and Graphs

Target Markets
The single-family house market encompasses detached, semi-detached and row houses of all types (bungalow, two-storey, split-level) owned under freehold (as opposed to condominium) tenure. The condominium market covers houses, apartments and plexes (structures with 2 to 5 units) held under divided co-ownership tenure. The plex market comprises small structures with 2 to 5 units, sold under individed co-ownership or freehold tenures. As a result, sales of cottages, mobile homes, farms and lands are not accounted for.

Market Zones
These zones are not the S.I.A.®/MLS® districts or zones used by the GMREB, but rather groups of S.I.A.®/MLS® districts. The limits of the Montréal Metropolitan Area are those used by Statistics Canada for the 1991 census, and this area covers only a portion of the territories served by the GMREB and CMHC in their business operations.

Active S.I.A.®/MLS® Listings
When properties are listed on the GMREB's Multiple Listing Service, their features and selling price are made available to all brokers and agents who are members of the GMREB and the S.I.A.®/MLS®. Active listings are those listings which are active on the S.I.A.®/MLS® on the last working day of every month. The number of active listings for a given quarter corresponds to the average number of listings during the three months of that quarter.

S.I.A.®/MLS® Sales
These are the sales closed through the GMREB's Multiple Listing Service. Properties that sold for under $30,000 and those for which the selling price is unknown are excluded from the statistics.

Average S.I.A.®/MLS® Prices
This figure corresponds to the average value of the transactions and does not necessarily indicate the market value of the properties. Given that the features of properties sold can vary from one quarter to another, the average price constitutes an indicator, not an accurate measure, of the changes in property values.

Plex Market (with 2 to 5 Units)

Diff. Listing & Selling Prices	AVERAGE S.I.A.®/MLS® PRICE					AVERAGE LISTINGS PERIOD				# OF SELLERS PER BUYER	
1st Qtr 2001	1st Qtr 2002 $	1st Qtr 2001 $	Change 12 months	Jan-Dec 2001 $	Change 12 months	1st Qtr 2002 days	1st Qtr 2001 days	Jan-Dec 2001 days	Jan-Dec 2000 days	1st Qtr 2002	1st Qtr 2001
8%	214,048	202,306	6%	200,454	8%	74	84	83	97	5	8
8%	243,149	227,623	7%	221,908	9%	82	72	75	84	5	7
9%	147,017	138,655	6%	136,917	7%	90	117	97	107	6	12
9%	189,386	171,990	10%	175,366	12%	63	71	78	89	6	8
9%	158,903	145,967	9%	148,276	6%	82	89	93	102	6	11
9%	209,015	173,644	20%	184,649	1%	87	115	104	95	6	11
10%	168,999	141,600	19%	150,092	7%	104	132	109	110	9	17
9%	181,398	167,632	8%	168,630	7%	81	93	90	97	6	10
10%	160,892	156,770	3%	149,405	6%	89	139	120	113	7	16
8%	148,178	137,691	8%	148,096	9%	132	144	141	129	9	18
9%	151,984	133,997	13%	137,950	6%	94	125	133	122	9	19
11%	149,835	131,116	14%	139,875	2%	120	118	137	116	9	18
10%	151,082	132,769	14%	138,705	4%	105	122	134	120	9	18
11%	138,612	96,818	43%	117,186	0%	129	187	127	188	10	23
9%	174,334	161,895	8%	163,078	6%	88	101	99	101	7	11

Notes on Tables and Graphs

Difference Between Listing and Selling Prices
This is the difference between the selling price and the original listing price of the last sales mandate registered by a real estate agent. This figure does not reflect any price that may have been requested by a seller under a previous sales mandate signed with another agent. In a buyer's market, where asking prices are revised downwards, this statistic understimates the real difference between the selling prices and the prices originally requested by sellers.

Average Listing Period
The listing period is caculated from the first listing date of the last registered sales mandate. Here again, this figure does not reflect any time that the property may have been listed under a previous sales mandate with another agent. Consequently, the average listing period underestimates the actual time that properties are on the market before they are sold, but it remains a useful and reliable indicator of changes in the state of the market.

Number of Sellers per Buyer
This is a measure of the number of properties for sale for every unit sold during a given month, providing an indication of the state of the market based on supply and demand conditions. Due to the differing seasonal characteristics of sales and listings, this statistic is calculated in the following manner: the monthly average of active listings in the last 12 months is divided by the monthly volume of sales during the same 12-month period.

Seasonally Adjusted Annual rates
These figures indicate the annual level of activity that would be achieved if the pace recorded during a quarter were maintained over four consecutive quarters. Since the rates are seasonally adjusted, i.e. seasonal influence has been removed, the figures for any one month or quarter can therefore be compared with those of any other.

Abbreviations
QTR: Quarter
% CHG: Percentage change from one year to the next for corresponding periods.

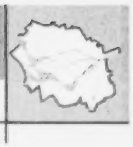
Montréal Metropolitan Area

Single-Family House Market
by Price Range

1st Quarter 2002

Market zones	S.I.A.®/MLS® SALES 1st Qtr 2002 units	S.I.A.®/MLS® SALES Change 12 months	ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS 1st Qtr 2002 units	ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS Change 12 months	# OF SELLERS PER BUYERS 1st Qtr 2002	# OF SELLERS PER BUYERS 1st Qtr 2001	AVERAGE LISTING PERIOD 1st Qtr 2002 days	AVERAGE LISTING PERIOD Change 12 months	DIFF. BETWEEN LISTING AND SELLING PRICES 1st Qtr 2002	DIFF. BETWEEN LISTING AND SELLING PRICES 1st Qtr 2001
UNITS LESS THEN $50,000										
Montréal Island	13	8%	4	-24%	1	2	95	-23%	14%	30%
Laval	10	43%	4	-50%	2	3	167	59%	23%	23%
North Shore	22	-31%	23	-20%	3	4	65	22%	17%	15%
South Shore	16	-20%	6	-65%	2	3	121	-6%	17%	20%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**66**	**-12%**	**37**	**-39%**	**2**	**3**	**102**	**11%**	**19%**	**20%**
UNITS FROM $50,001 TO $80,000										
Montréal Island	55	-24%	51	-59%	4	6	99	-15%	11%	11%
Laval	80	-41%	37	-73%	2	4	94	9%	10%	9%
North Shore	229	-34%	135	-70%	3	5	79	-19%	8%	9%
South Shore	209	-27%	134	-62%	3	4	87	-14%	9%	9%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**587**	**-34%**	**374**	**-66%**	**3**	**5**	**85**	**-12%**	**9%**	**9%**
UNITS FROM $80,001 TO $100,000										
Montréal Island	123	-16%	112	-53%	4	6	75	-27%	7%	10%
Laval	239	-26%	187	-48%	3	5	69	-22%	6%	8%
North Shore	687	20%	495	-49%	3	7	68	-33%	6%	7%
South Shore	564	6%	446	-48%	3	7	70	-34%	6%	8%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**1,681**	**2%**	**1,304**	**-48%**	**3**	**7**	**68**	**-30%**	**6%**	**8%**
UNITS FROM $100,001 TO $125,000										
Montréal Island	250	-24%	152	-63%	3	5	62	-19%	6%	7%
Laval	380	23%	203	-58%	3	6	62	-33%	6%	7%
North Shore	671	59%	503	-36%	4	8	65	-35%	5%	6%
South Shore	852	47%	552	-50%	4	8	58	-32%	6%	7%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**2,283**	**31%**	**1,471**	**-49%**	**4**	**6**	**61**	**-31%**	**5%**	**7%**

* The sum of the four sectors does not correspond to the total for the metropolitan area on account of zone 23, which does not appear separately.



1st Quarter 2002

Single-Family House Market
by Price Range

Montréal Metropolitan Area

S.I.A.®/MLS® SALES		ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS		# OF SELLERS PER BUYERS		AVERAGE LISTING PERIOD		DIFF. BETWEEN LISTING AND SELLING PRICES		
1st Qtr 2002 units	Change 12 months	1st Qtr 2002 units	Change 12 months	1st Qtr 2002	1st Qtr 2001	1st Qtr 2002 days	Change 12 months	1st Qtr 2002	1st Qtr 2001	Market zones
UNITS FROM $125,001 TO $150,000										
337	-1%	242	-45%	3	5	53	0%	5%	6%	Montréal Island
277	91%	229	-32%	5	9	54	-35%	5%	7%	Laval
335	128%	405	-20%	6	12	79	-30%	5%	7%	North Shore
478	84%	502	-32%	5	10	67	-23%	5%	7%	South Shore
1,507	**61%**	**1,452**	**-32%**	**5**	**8**	**64**	**-18%**	**5%**	**6%**	MONTRÉAL METROPOLITAN*
UNITS FROM $150,001 TO $200,000										
490	20%	401	-27%	4	5	52	-3%	5%	6%	Montréal Island
185	106%	253	-17%	6	11	68	-23%	6%	7%	Laval
244	122%	445	-14%	9	15	96	-13%	7%	7%	North Shore
364	86%	544	-20%	7	11	81	-18%	6%	7%	South Shore
1,357	**57%**	**1,767**	**-20%**	**6**	**9**	**71**	**-6%**	**6%**	**7%**	MONTRÉAL METROPOLITAN*
UNITS FROM $200,001 TO $250,000										
183	3%	221	-18%	5	6	59	-2%	6%	7%	Montréal Island
35	106%	100	2%	10	15	82	-26%	8%	12%	Laval
57	78%	187	3%	12	17	99	0%	8%	9%	North Shore
108	66%	248	-5%	10	13	99	-6%	8%	9%	South Shore
419	**37%**	**836**	**-6%**	**8**	**10**	**77**	**1%**	**7%**	**7%**	MONTRÉAL METROPOLITAN*
UNITS OVER $250,000										
396	55%	847	-9%	9	10	83	14%	6%	7%	Montréal Island
23	188%	178	24%	27	47	127	-1%	11%	16%	Laval
55	83%	337	14%	26	28	138	-1%	9%	10%	North Shore
95	94%	387	9%	16	23	116	-4%	8%	9%	South Shore
597	**63%**	**1,936**	**4%**	**13**	**15**	**97**	**12%**	**7%**	**8%**	MONTRÉAL METROPOLITAN*

* The sum of the four sectors does not correspond to the total for the metropolitan area on account of zone 23, which does not appear separately.

25
13
14
15
12
23
11
10
2
8
3
1
6
4
5
22
17
21
Légende
Légend
miles
kilomètres

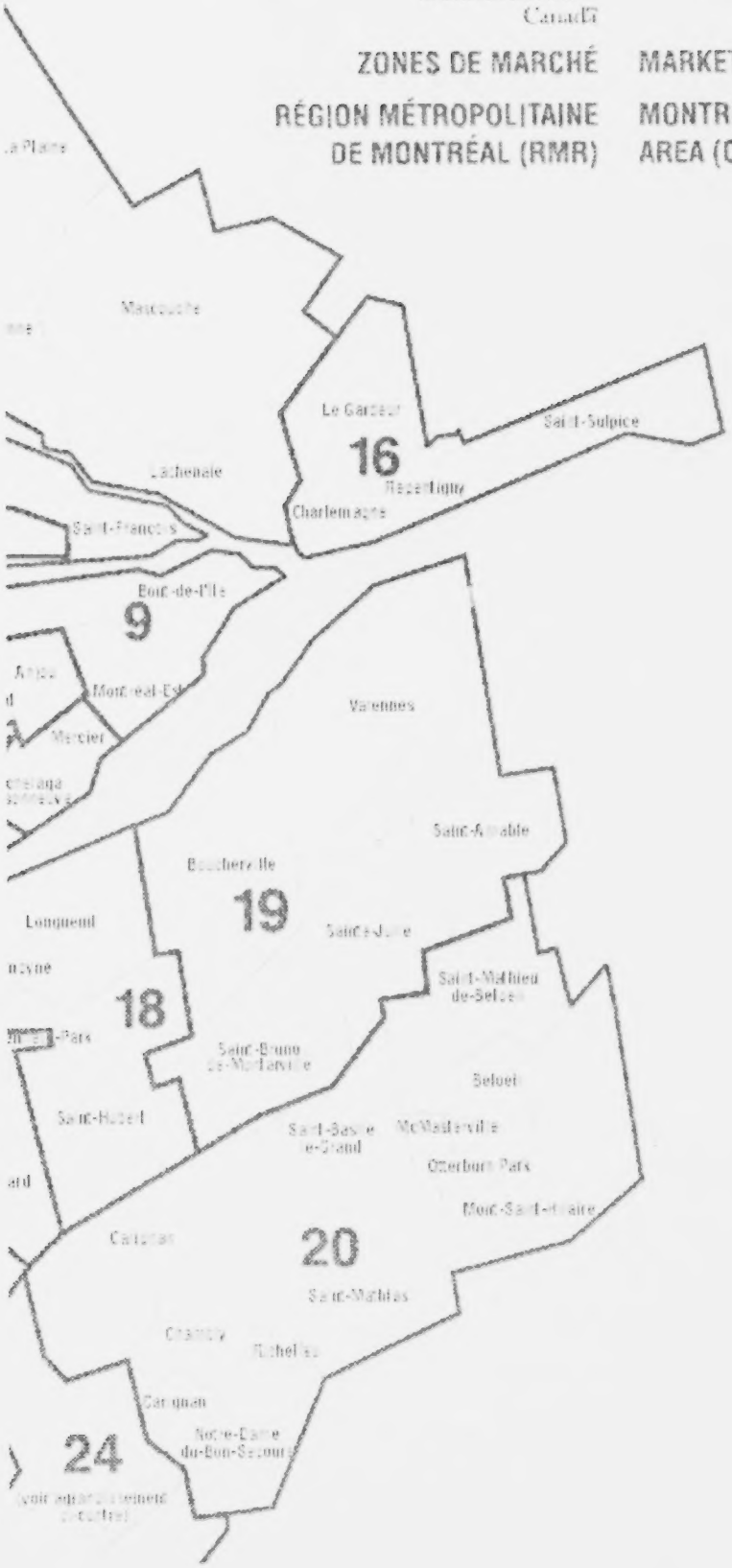
SCHL CMHC

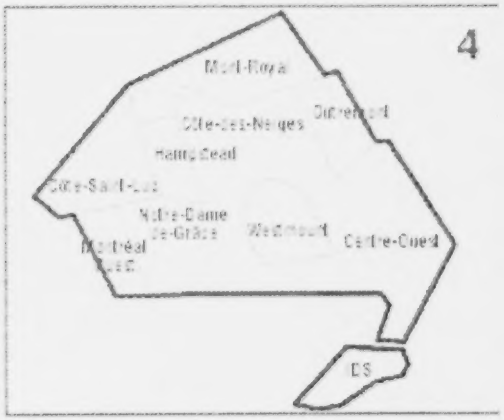
Canada

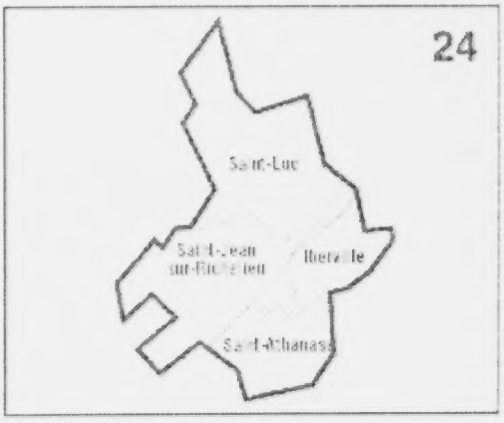
Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

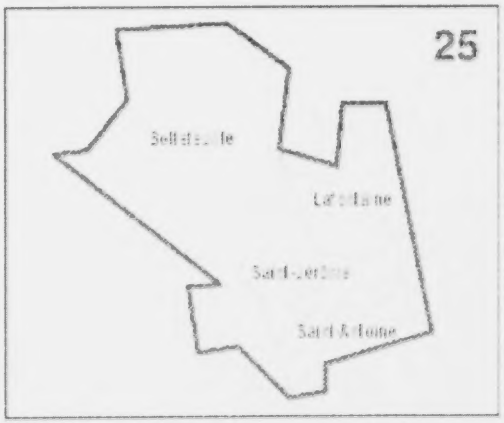
ZONES DE MARCHÉ
RÉGION MÉTROPOLITAINE DE MONTRÉAL (RMR)

MARKET ZONES
MONTRÉAL METROPOLITAN AREA (CMA)









2ND QUARTER

2E TRIMESTRE

Micromedia ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel: (416) 362-5211
Toll free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161

Analysis

2002

2nd Quarter

OF THE RESALE MARKET

Montréal Metropolitan Area

- Change of direction: sales decreased
- Signs showing further decrease in supply
- Home prices up significantly
- Economic context remains favourable to home buying
- Is the resale market a victim of its own success?

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

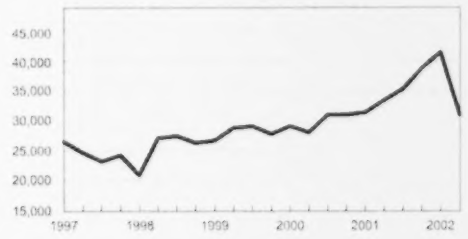
CMHC SCHL
HOME TO CANADIANS
Canada

The GMREB has supplied its computer data, and Canada Mortgage and Housing Corporation its expertise in housing market analysis in order to make this publication possible.

CHANGE OF DIRECTION: SALES DECREASED

After having reached a peak in the first quarter, the Montréal metropolitan area resale market sustained a downturn during the second quarter. In all, 9,903 sales were recorded on the Multiple Listing Service S.I.A.®/MLS®, for a decrease of 7 per cent from the same period last year, when 10,641 transactions had occurred. At seasonally adjusted annual rates, after seven straight quarterly increases, resales were down by 25 per cent. In fact, if this second quarter pace were maintained, some 30,900 units would be sold this year, compared to a rate of around 41,300 for the previous quarter. Still, the results for the first half of 2002 remain positive as 22,535 properties changed hands on the resale market, or 10 per cent more than during the same period last year, when 20,535 sales had been recorded.

S.I.A.®/MLS® RESIDENTIAL SALES
Seasonally Adjusted Annual Rates



Sources: CMHC and CMREB

The single-family home market lost the most ground, as it registered a decrease of 9 per cent from the same quarter last year, closely followed by the condominium market, which showed a downturn of 8 per cent. As for the plex market, it remained on an upward course, with a small gain of 2 per cent.

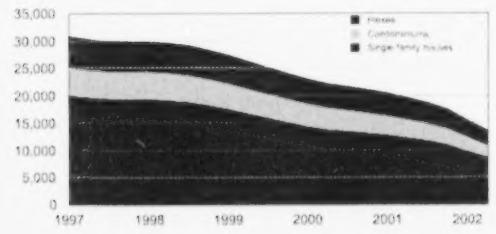
In terms of geographical sectors, the market zones that were the hardest hit are in Laval, where condominium and single-family home resales declined by 35 per cent and 15 per cent, respectively, in relation to the same period last year. On the South Shore, the condominium market also registered significant downturns, particularly in zone 17 (Brossard, Greenfield-Park, Saint-Lambert), which sustained a decrease of 29 per cent. On the Island of Montréal, zone 3 (Saint-Laurent, Ahuntsic) stood out with considerable decreases in all markets: 30 per cent in the plex market, 28 per cent in the condominium market and, lastly, 21 per cent in the single-family home market.

SIGNS SHOWING FURTHER DECREASE IN SUPPLY

The downward trend in listings, which began in 1996, has intensified since the beginning of the year, such that, for the first half of 2002, some 12,900 properties were listed on average on the S.I.A.®/MLS®. This level represents a decrease of nearly 40 per cent from the same period one year earlier. It would appear that the condominium markets on the South Shore (-54 per cent) and the North Shore (-48 per cent) and the plex market in Laval (-50 per cent) were the most affected by this downturn in the number of properties for sale.

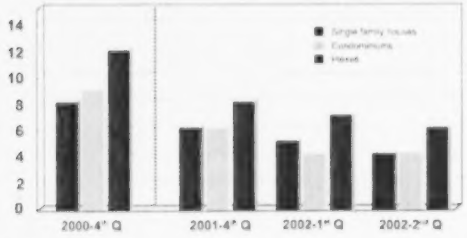
This situation, which gives sellers a definite edge in negotiations, is corroborated by a further decrease in the number of sellers per buyer. In the second quarter, there were just 4 sellers per buyer for single-family homes and condominiums, compared to 7 at the same time last year. The situation has become just as tight for plexes as, during the same period, this ratio went from 10 to 6 sellers per buyer. Everywhere, and for all housing types, the ratios are below 10 sellers for every buyer, a level considered to reflect a balanced market. As a result, listing periods are shorter, such that it now takes around two months to sell a house or a condominium and about two and a half months to sell a plex in the Greater Montréal area. These conditions are most obvious in zones 1 and 2 (West Island sectors), given that there are 3 sellers per buyer—a record low—on the single-family home and condominium markets and that it now takes just one month to sell these types of properties.

S.I.A.®/MLS® RESIDENTIAL LISTINGS
Moving Averages



Sources: CMHC and CMREB

NUMBER OF SELLERS PER BUYER



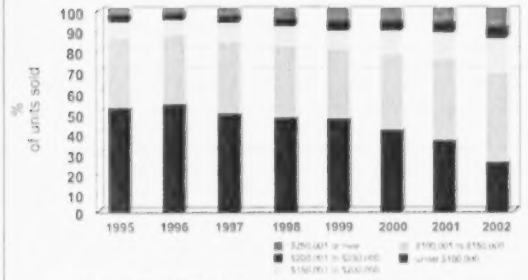
Sources: CMHC and CMREB

HOME PRICES UP SIGNIFICANTLY

Following such a decrease in the supply, it is no surprise that the average price of existing properties on the Montréal area market went up more significantly in the first half of this year. The condominium market led the way with an increase of 18 per cent over the corresponding six months last year, as the average price on this market rose to $132,664. Then came the single-family home and plex markets, with hikes of 12 per cent and 11 per cent in their average prices, which reached $151,447 and $179,142, respectively. For the condominium market, it was in zone 2 (Île Bizard, Dollard-des Ormeaux, etc.) that the average price rose the most (22 per cent), followed by zones 6 (Plateau Mont-Royal, Villeray, etc.) (20 per cent) and 7 (Rosemont, Saint-Michel, etc.) (20 per cent). Zones 3 (Saint-Laurent, Ahuntsic) and 4 (Downtown) were not left out, though, as they posted the greatest increases in the average price of single-family houses (19 per cent).

As well, activity has shifted towards higher price ranges. The share of less expensive homes is getting smaller, and more buyers are opting for upscale properties. As a result, in 2002, single-family houses priced at $200,000 or more account for 14 per cent of all properties sold, while they represented only 6 per cent of resales in 1995.

SINGLE-FAMILY HOMES SALES BY PRICE RANGE



Sources: CMHC and CMREB

However, property prices in Montréal remain well below those recorded on the market of other major Canadian cities, as Michel Beauséjour, Chief Executive Officer of the GMREB, pointed out in a recent press release. The average price of a home on the resale market is around 40 per cent, 80 per cent and 110 per cent higher in Ottawa, Toronto and Vancouver, respectively.

ECONOMIC CONTEXT REMAINS FAVOURABLE TO HOME BUYING

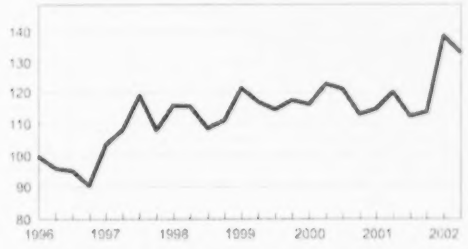
Paradoxically, while the resale market may be exposed to a slowdown until the end of the year, economic conditions still remain favourable to homeownership. Just over 46,000 positions have been created on the Montréal area job market since the beginning of the year. It should be noted that the Quebec economy started off the year like a whirlwind, just like in the rest of Canada. These gains occurred mainly in full-time employment,

which accounts for over 80 per cent of all jobs on the Montréal area labour market. This asset provides households with a greater capacity to contribute to the economy by purchasing durable goods. With the layoffs announced in the telecommunications sector (Nortel, Telus) and the turbulence that has been characterizing the stock markets lately which could lead to dismissals among brokers, the employment gains should be more modest in the second half of the year.

As for interest rates, even if increases in the Bank of Canada's key policy interest rate are to be expected, they will remain minimal. And, these hikes have little impact on medium- and long-term mortgage rates, which are directly linked to the rates for bonds with the same terms. In fact, the rate for a five-year mortgage will not exceed 8 per cent from now until the end of the year. Shaken investor confidence due to the many accounting scandals brought to light, combined with low corporate profitability, particularly in the technology sector, are causing the stock markets to lag behind the current economic recovery. In order to let the stock markets regain its breath, the Bank of Canada will probably not severely tighten its monetary policy until the beginning of next year.

In addition, Quebec consumer confidence in the economy made a spectacular rebound earlier this year, judging by the performance of the Conference Board of Canada index. The fact that the Canadian economy is recovering and also that it is growing faster than that of our neighbours to the south is fuelling generalized optimism. In the past, such renewed confidence has coincided with intense activity on the resale market. It should be pointed out that a record 76 per cent of Quebecers consider that now is good time to make a major purchase such as a home.

QUEBEC CONSUMER CONFIDENCE INDEX



Source: Conference Board of Canada

IS THE RESALE MARKET A VICTIM OF ITS OWN SUCCESS?

A healthy economy that will continue to support high level of consumer confidence as well as mortgage interest rates that will be maintained at historically low levels will greatly help to stimulate the resale market. Furthermore, rental housing is scarce and there is little hope of any marked improvement in the short term, on account of the low volume of such starts. However, the feverish activity that has characterized the resale market over the last two years, and in particular, the euphoria of the last few months, have resulted today in a limited supply of properties for sale and significantly higher prices. Therefore, despite a sustained demand, these two factors lead us to believe that, over the next few months, the market will experience less euphoric levels of activity and will stay on course with levels similar to those recorded during the second quarter.

Zone 1	Baie d'Urfé • Beaconsfield • Dorval • Kirkland • Lachine • Pointe-Claire • Sainte-Anne-de-Bellevue • Senneville
Zone 2	Dollard-des-Ormeaux • Pierrefonds • Roxboro • Sainte-Geneviève • Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard
Zone 3	Ahuntsic • Saint-Laurent
Zone 4	Centre-Ouest • Côte-des-Neiges • Côte-Saint-Luc • Hampstead • Île-des-Soeurs • Montréal-Ouest • Mont-Royal • Notre-Dame-de-Grâce • Outremont • Westmount
Zone 5	LaSalle • Sud-Ouest • Verdun (excluding Nuns-Island) • Ville Saint-Pierre
Zone 6	Centre • Plateau Mont-Royal • Villeray
Zone 7	Hochelaga-Maisonneuve • Mercier • Rosemont • Saint-Michel
Zone 8	Anjou • Montréal-Nord • Saint-Léonard
Zone 9	Montréal-Est • Pointe-aux-Trembles • Rivière-des-Prairies
Zone 10	Duvernay • Laval-des-Rapides • Pont-Viau • Vimont
Zone 11	Chomedey • Fabreville • Laval-Ouest • Laval-sur-le-Lac • Sainte-Dorothée • Sainte-Rose
Zone 12	Auteuil • Saint-François • Saint-Vincent-de-Paul
Zone 13	Deux-Montagnes • Mirabel • Oka • Pointe-Calumet • Saint-Eustache • Saint-Joseph-du-Lac • Sainte-Marthe-sur-le-Lac • Saint-Placide
Zone 14	Blainville • Boisbriand • Lorraine • Rosemère • Sainte-Thérèse
Zone 15	Bois-des-Filion • Lachenaie • La Plaine • Mascouche • Sainte-Anne-des-Plaines • Terrebonne
Zone 16	Charlemagne • Le Gardeur • Repentigny • Saint-Sulpice
Zone 17	Brossard • Greenfield-Park • Saint-Lambert
Zone 18	Lemoyne • Longueuil • Saint-Hubert
Zone 19	Boucherville • Saint-Amable • Saint-Bruno-de-Montarville • Sainte-Julie • Varennes
Zone 20	Beloeil • Carignan • Chambly • McMasterville • Mont-Saint-Hilaire • Notre-Dame-de-Bon-Secours • Otterburn Park • Richelieu • Saint-Basile-Le-Grand • Saint-Mathias-sur-Richelieu • Saint-Mathieu-de-Beloeil
Zone 21	Candiac • Delson • La Prairie • Sainte-Catherine-d'Alexandrie • Saint-Constant • Saint-Mathieu • Saint-Philippe
Zone 22	Beauharnois • Châteauguay • Lery • Maple Grove • Melocheville • Mercier • Saint-Isidore
Zone 23	Hudson • Île-Cadieux • Île-Perrot • Notre-Dame-de-l'Île-Perrot • Pincourt • Pointe-des-Cascades • Pointe-du-Moulin • Saint-Lazare • Terrasse-Vaudreuil • Vaudreuil-Dorion • Vaudreuil-sur-le-Lac
Zone 24	Iberville • Saint-Athanase • Saint-Jean • Saint-Luc
Zone 25	Bellefeuille • Lafontaine • Saint-Antoine • Saint-Jérôme

CMHC/GMREB

Montréal Metropolitan Area **Single-Family House Market** 2nd Quarter 2002

Market Zones	S.I.A.®/MLS® SALES 2nd Qtr 2002 units	2nd Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-June 2002 units	Change 12 months	ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS 2nd Qtr 2002 units	2nd Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-June 2002 units	Change 12 months	Diff. Listing & Selling Prices 2nd Qtr 2002
MONTRÉAL ISLAND											
zone 1	370	353	5%	780	4%	340	498	-32%	352	-27%	5%
zone 2	341	376	-9%	770	-7%	329	461	-29%	353	-23%	4%
zone 3	116	147	-21%	236	-18%	183	265	-31%	185	-32%	8%
zone 4	280	260	8%	528	12%	344	542	-37%	360	-30%	7%
zone 5	60	72	-17%	124	-23%	69	99	-30%	68	-38%	7%
zone 6	41	49	-16%	89	2%	39	73	-47%	43	-49%	8%
zone 7	86	94	-9%	195	5%	71	139	-49%	81	-48%	7%
zone 8	85	83	2%	206	23%	103	163	-36%	121	-35%	8%
zone 9	226	235	-4%	524	8%	277	564	-51%	330	-47%	6%
sub-total	1,605	1,669	-4%	3,452	1%	1,754	2,804	-37%	1,892	-34%	6%
LAVAL											
zone 10	195	257	-24%	472	0%	230	357	-36%	247	-39%	7%
zone 11	509	567	-10%	1,218	7%	521	821	-37%	585	-36%	6%
zone 12	163	194	-16%	406	0%	172	372	-54%	199	-50%	6%
sub-total	867	1,018	-15%	2,096	2%	923	1,550	-40%	1,031	-40%	6%
NORTH SHORE											
zone 13	437	466	-6%	1,018	14%	466	747	-38%	521	-36%	6%
zone 14	414	454	-9%	967	15%	530	766	-31%	602	-27%	6%
zone 15	466	532	-12%	1,194	8%	561	989	-43%	638	-42%	6%
zone 16	271	263	3%	709	26%	308	602	-49%	374	-44%	6%
sub-total	1,588	1,715	-7%	3,888	14%	1,866	3,104	-40%	2,135	-38%	6%
SOUTH SHORE											
zone 17	286	331	-14%	667	11%	278	497	-44%	332	-38%	7%
zone 18	398	482	-17%	987	7%	335	668	-50%	404	-48%	6%
zone 19	384	422	-9%	912	10%	365	627	-42%	438	-38%	6%
zone 20	379	357	6%	863	14%	454	810	-44%	534	-39%	7%
zone 21	327	384	-15%	783	17%	320	604	-47%	382	-44%	6%
zone 22	185	214	-14%	433	7%	199	358	-44%	243	-39%	6%
sub-total	1,959	2,190	-11%	4,645	11%	1,952	3,563	-45%	2,333	-42%	6%
VAUDREUIL-SOULANGES	328	366	-10%	763	4%	471	598	-21%	521	-21%	5%
MONTRÉAL METROPOLITAN	**6,347**	**6,958**	**-9%**	**14,844**	**8%**	**6,967**	**11,619**	**-40%**	**7,912**	**-38%**	**6%**
AGGLO. OF SAINT-JEAN	242	197	23%	519	50%	320	481	-33%	349	-28%	7%
AGGLO. OF SAINT-JÉRÔME	144	159	-9%	339	17%	220	343	-36%	236	-35%	7%

2nd Quarter 2002

Single-Family House Market

Montréal Metropolitan Area

Diff. Listing & Selling Prices	AVERAGE S.I.A.*/MLS* PRICE					AVERAGE LISTINGS PERIOD				# OF SELLERS PER BUYER	
2nd Qtr 2001	2nd Qtr 2002 $	2nd Qtr 2001 $	Change 12 months	Jan-June 2002 $	Change 12 months	2nd Qtr 2002 days	2nd Qtr 2001 days	Jan-June 2002 days	Jan-June 2001 days	2nd Qtr 2002	2nd Qtr 2001
6%	230,482	199,887	15%	220,680	13%	38	47	43	49	3	4
6%	192,823	164,493	17%	183,321	14%	36	39	39	42	4	4
11%	218,169	190,217	15%	215,385	19%	56	72	64	73	5	7
10%	466,564	414,034	13%	453,805	19%	67	69	77	71	5	7
11%	154,219	126,640	22%	145,800	11%	47	78	55	85	4	6
10%	208,998	163,492	28%	195,038	17%	44	97	53	91	4	7
9%	148,218	121,170	22%	140,612	13%	33	73	46	73	3	6
11%	148,365	132,457	12%	148,251	10%	72	93	78	88	5	8
9%	130,200	116,006	12%	126,123	10%	79	120	88	119	6	11
8%	236,499	200,596	18%	221,093	16%	52	68	58	68	4	6
9%	163,522	132,123	24%	149,888	16%	45	81	54	86	4	6
8%	136,769	115,005	19%	130,080	16%	48	81	57	82	4	6
8%	118,163	103,707	14%	115,077	11%	59	92	76	99	4	8
8%	139,288	117,173	19%	131,635	15%	49	83	60	86	4	6
9%	110,108	95,966	15%	106,250	12%	58	93	62	91	4	7
8%	172,439	146,520	18%	162,200	13%	69	83	74	85	5	7
8%	109,540	96,184	14%	106,728	12%	67	102	72	106	5	8
9%	122,790	109,605	12%	119,514	10%	66	113	78	118	5	9
8%	128,356	111,508	15%	122,731	12%	65	96	71	99	5	8
9%	165,695	145,027	14%	157,820	9%	67	87	70	91	4	7
8%	121,471	113,163	7%	118,525	7%	48	87	60	91	4	7
8%	156,600	139,097	13%	151,202	11%	54	92	61	87	4	6
8%	134,078	117,583	14%	130,195	13%	71	107	80	105	5	9
8%	131,041	115,275	14%	125,509	11%	58	102	62	106	4	8
9%	106,861	89,973	19%	102,006	14%	67	98	70	96	5	8
8%	137,470	121,801	13%	132,389	10%	60	95	67	96	4	7
7%	163,232	142,351	15%	153,125	12%	55	67	59	69	5	6
8%	**161,811**	**138,568**	**17%**	**151,447**	**12%**	**57**	**86**	**64**	**87**	**4**	7
8%	115,317	97,806	18%	110,091	15%	77	104	93	106	6	10
9%	109,198	92,371	18%	104,624	14%	90	107	93	110	6	10

Market Zones	S.I.A.*/MLS® SALES: 2nd Qtr 2002 units	2nd Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-June 2002 units	Change 12 months	ACTIVE S.I.A.*/MLS® LISTINGS: 2nd Qtr 2002 units	2nd Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-June 2002 units	Change 12 months	Diff. Listing & Selling Prices: 2nd Qtr 2002
MONTRÉAL ISLAND											
zone 1	43	39	10%	102	36%	28	56	-50%	33	-40%	5%
zone 2	84	82	2%	182	-1%	47	81	-42%	53	-45%	4%
zone 3	85	118	-28%	217	6%	101	154	-34%	105	-38%	7%
zone 4	324	270	20%	648	31%	356	494	-28%	369	-25%	6%
zone 5	159	165	-4%	336	2%	117	242	-52%	151	-44%	5%
zone 6	270	272	-1%	600	20%	291	416	-30%	321	-28%	5%
zone 7	113	149	-24%	278	7%	103	191	-46%	120	-45%	5%
zone 8	64	67	-4%	125	-14%	51	100	-49%	58	-53%	6%
zone 9	128	126	2%	328	38%	88	233	-62%	121	-57%	5%
sub-total	1,270	1,288	-1%	2,816	16%	1,182	1,965	-40%	1,330	-38%	5%
LAVAL											
zone 11	87	132	-34%	185	-17%	94	125	-25%	96	-37%	7%
Other zones	38	61	-38%	97	-21%	58	68	-14%	56	-30%	5%
sub-total	125	193	-35%	282	-18%	152	193	-21%	152	-35%	6%
NORTH SHORE	131	132	-1%	305	35%	111	225	-51%	136	-48%	5%
SOUTH SHORE											
zone 17	80	112	-29%	223	13%	87	158	-45%	97	-45%	5%
zone 18	114	133	-14%	279	13%	70	226	-69%	91	-60%	5%
Other zones	121	141	-14%	297	14%	94	194	-51%	121	-47%	5%
sub-total	315	386	-18%	799	13%	251	577	-57%	308	-54%	5%
VAUDREUIL-SOULANGES	30	26	15%	65	30%	24	34	-30%	27	-38%	5%
MONTRÉAL METROPOLITAN	**1,871**	**2,025**	**-8%**	**4,267**	**14%**	**1,720**	**2,995**	**-43%**	**1,953**	**-42%**	**5%**

Economic Overview Montréal Metropolitain Area

	2nd Qtr 2002	1st Qtr 2002	4th Qtr 2001	3rd Qtr 2001	2nd Qtr 2001
Job Creation (or Loss) (1)	26,300	20,100	5,900	-200	19,900
Unemployment Rate (1)	8.3%	8.9%	8.9%	7.7%	8.1%
Change in Help-Wanted Index (1)	0%	-2%	-6%	-10%	-10%
Annual Inflation Rate	1.1%	1.5%	1.4%	2.3%	3.2%
Annual Change in Rents	1.4%	1.3%	1.2%	1.2%	1.0%
Annual Change in New Home Prices	5.5%	4.1%	4.5%	5.0%	5.5%
Change in level of confidence (2)	-4%	21%	1%	-6%	5%
Right time to make a major purchase, like buying a home (% of affirmative replies)	76%	70%	60%	56%	64%

Sources: Statistics Canada, the Conference Board of Canada, the Office of the Superintendent of Bankruptcy, CMHC and GMREB.
Notes: (1) Seasonally Adjusted Rates (2) Province of Québec (3) Seasonally Adjusted Annual Rates
Unless otherwise indicated, changes are from one quarter to the next.

Condominium Market

Diff. Listing & Selling Prices	AVERAGE S.I.A.*/MLS® PRICE					AVERAGE LISTINGS PERIOD				# OF SELLERS PER BUYER	
2nd Qtr 2001	2nd Qtr 2002 $	2nd Qtr 2001 $	Change 12 months	Jan-June 2002 $	Change 12 months	2nd Qtr 2002 days	2nd Qtr 2001 days	Jan-June 2002 days	Jan-June 2001 days	2nd Qtr 2002	2nd Qtr 2001
6%	176,852	144,183	23%	147,235	14%	54	49	59	60	3	5
6%	105,785	84,031	26%	101,726	22%	35	44	36	53	3	5
8%	141,468	120,429	17%	137,216	16%	51	81	71	86	4	6
8%	246,836	198,024	25%	234,699	18%	57	74	66	77	5	6
7%	123,359	108,702	13%	119,204	13%	69	103	77	106	4	7
7%	170,979	136,287	25%	160,604	20%	58	75	60	76	5	6
7%	116,891	98,385	19%	115,242	19%	62	108	62	115	4	7
8%	118,338	105,292	12%	116,094	15%	59	119	75	111	4	8
9%	82,521	69,845	18%	80,497	12%	59	140	75	141	4	10
7%	161,900	128,657	26%	150,857	20%	58	89	65	92	4	7
7%	113,258	94,175	20%	109,582	19%	49	79	49	78	4	6
7%	98,197	80,312	22%	97,154	17%	32	83	42	99	4	6
7%	108,680	89,794	21%	105,307	18%	44	80	46	85	4	6
7%	81,322	75,626	8%	81,638	8%	80	116	91	108	4	9
8%	133,380	110,126	21%	120,061	14%	42	78	67	86	4	7
8%	102,436	85,788	19%	95,642	13%	50	126	60	126	3	8
7%	93,351	86,409	8%	92,691	9%	48	99	71	108	4	7
8%	106,805	93,076	15%	101,360	12%	47	103	66	108	4	8
6%	80,805	79,335	2%	87,375	15%	33	99	47	85	3	6
7%	**142,127**	**114,081**	**25%**	**132,664**	**18%**	**56**	**92**	**66**	**95**	**4**	**7**

Economic Overview Montréal Metropolitain Area

	2nd Qtr 2002	1st Qtr 2002	4th Qtr 2001	3rd Qtr 2001	2nd Qtr 2001
Number of bankruptcies					
Personal	NA	2,778	2,967	2,907	3,145
Commercial	NA	251	234	227	267
Housing Starts (3)	19,100	19,500	14,900	12,400	12,500
S.I.A.*/MLS® Residential Resales (3)	30,900	41,300	38,600	35,200	33,300
Annual Change in Retail Sales	5.6 %	7.5 %	5.4 %	0.6 %	6.0 %
Mortgage Rates One-year term	5.5 %	4.8 %	4.7 %	6.0 %	6.7 %
Mortgage Rates Five-year term	7.4 %	7.1 %	6.9 %	7.5 %	7.7 %

Sources: Statistics Canada, the Conference Board of Canada, the Office of the Superintendent of Bankruptcy, CMHC and GMREB
Notes: (1) Seasonally Adjusted Rates (2) Province of Québec (3) Seasonally Adjusted Annual Rates
Unless otherwise indicated, changes are from one quarter to the next.

Market Zones	S.I.A.®/MLS® SALES 2nd Qtr 2002 units	2nd Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-June 2002 units	Change 12 months	ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS 2nd Qtr 2002 units	2nd Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-June 2002 units	Change 12 months	Diff. Listing & Selling Prices 2nd Qtr 2002
MONTRÉAL ISLAND											
zone 3	101	144	-30%	236	-13%	137	217	-37%	140	-44%	6%
zone 4	131	138	-5%	250	-3%	147	281	-48%	147	-47%	7%
zone 5	239	232	3%	465	20%	267	481	-45%	288	-45%	7%
zone 6	237	244	-3%	474	10%	312	476	-34%	315	-35%	7%
zone 7	345	365	-5%	717	5%	475	749	-37%	495	-38%	7%
zone 8	126	113	12%	257	16%	142	271	-48%	160	-46%	5%
Other Zones	100	85	18%	191	26%	150	270	-44%	164	-43%	6%
sub-total	1,279	1,321	-3%	2,590	8%	1,629	2,744	-41%	1,708	-41%	7%
LAVAL	95	105	-10%	210	18%	145	275	-47%	151	-50%	6%
NORTH SHORE	85	53	60%	180	67%	140	236	-41%	153	-38%	6%
SOUTH SHORE											
zone 18	140	96	46%	259	52%	205	357	-43%	232	-39%	7%
Other Zones	72	69	4%	158	27%	125	211	-41%	136	-41%	8%
sub-total	212	165	28%	417	42%	330	568	-42%	368	-40%	7%
VAUDREUIL-SOULANGES	14	14	0%	27	8%	29	49	-41%	32	-41%	6%
MONTRÉAL METROPOLITAN	**1,685**	**1,658**	**2%**	**3,424**	**14%**	**2,272**	**3,871**	**-41%**	**2,412**	**-42%**	**7%**

Notes on Tables and Graphs

Target Markets
The single-family house market encompasses detached, semi-detached and row houses of all types (bungalow, two-storey, split-level) owned under freehold (as opposed to condominium) tenure. The condominium market covers houses, apartments and plexes (structures with 2 to 5 units) held under divided co-ownership tenure. The plex market comprises small structures with 2 to 5 units, sold under individed co-ownership or freehold tenures. As a result, sales of cottages, mobile homes, farms and lands are not accounted for.

Market Zones
These zones are not the S.I.A.®/MLS® districts or zones used by the GMREB, but rather groups of MLS districts. The limits of the Montréal Metropolitan Area are those used by Statistics Canada for the 1991 census, and this area covers only a portion of the territories served by the GMREB and CMHC in their business operations.

Active S.I.A.®/MLS® Listings
When properties are listed on the GMREB's Multiple Listing Service, their features and selling price are made available to all brokers and agents who are members of the GMREB and the S.I.A.®/MLS®. Active listings are those listings which are active on the S.I.A.®/MLS® on the last working day of every month. The number of active listings for a given quarter corresponds to the average number of listings during the three months of that quarter.

S.I.A.®/MLS® Sales
These are the sales closed through the GMREB's Multiple Listing Service. Properties that sold for under $30,000 and those for which the selling price is unknown are excluded from the statistics.

Average S.I.A.®/MLS® Prices
This figure corresponds to the average value of the transactions and does not necessarily indicate the market value of the properties. Given that the features of properties sold can vary from one quarter to another, the average price constitutes an indicator, not an accurate measure, of the changes in property values.

Diff. Listing & Selling Prices	AVERAGE S.I.A.*/MLS® PRICE					AVERAGE LISTINGS PERIOD				# OF SELLERS PER BUYER	
2nd Qtr 2001	2nd Qtr 2002 $	2nd Qtr 2001 $	Change 12 months	Jan-June 2002 $	Change 12 months	2nd Qtr 2002 days	2nd Qtr 2001 days	Jan-June 2002 days	Jan-June 2001 days	2nd Qtr 2002	2nd Qtr 2001
9%	245,943	192,480	28%	227,698	16%	63	100	70	92	5	7
8%	254,233	214,626	18%	248,957	13%	57	67	69	69	4	7
10%	153,130	141,782	8%	150,159	7%	80	94	85	103	5	10
9%	200,857	174,401	15%	195,121	13%	57	79	60	76	5	8
9%	166,200	146,969	13%	162,415	11%	69	97	76	93	6	9
8%	226,574	187,934	21%	217,624	20%	68	102	78	109	5	10
9%	170,617	148,501	15%	169,846	17%	71	114	87	122	7	14
9%	191,787	166,757	15%	186,528	12%	67	92	74	92	5	9
9%	167,719	147,379	14%	163,980	8%	71	114	81	124	6	13
8%	159,473	142,659	12%	153,512	10%	119	178	126	161	7	17
10%	158,910	133,257	19%	155,727	17%	97	155	96	142	7	17
11%	157,758	140,881	12%	153,445	12%	96	137	109	128	8	15
11%	158,518	136,445	16%	154,863	15%	97	148	101	136	8	16
7%	130,429	117,907	11%	134,369	24%	86	148	106	165	9	20
9%	**184,104**	**161,330**	**14%**	**179,142**	**11%**	**74**	**102**	**81**	**101**	**6**	**10**

Notes on Tables and Graphs

Difference Between Listing and Selling Prices
This is the difference between the selling price and the original listing price of the last sales mandate registered by a real estate agent. This figure does not reflect any price that may have been requested by a seller under a previous sales mandate signed with another agent. In a buyer's market, where asking prices are revised downwards, this statistic understimates the real difference between the selling prices and the prices originally requested by sellers.

Average Listing Period
The listing period is caculated from the first listing date of the last registered sales mandate. Here again, this figure does not reflect any time that the property may have been listed under a previous sales mandate with another agent. Consequently, the average listing period underestimates the actual time that properties are on the market before they are sold, but it remains a useful and reliable indicator of changes in the state of the market.

Number of Sellers per Buyer
This is a measure of the number of properties for sale for every unit sold during a given month, providing an indication of the state of the market based on supply and demand conditions. Due to the differing seasonal characteristics of sales ans listings, this statistic is calculated in the following manner: the monthly average of active listings in the last 12 months is divided by the monthly volume of sales during the same 12-month period.

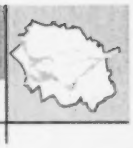
Seasonally Adjusted Annual rates
These figures indicate the annual level of activity that would be achieved if the pace recorded during a quarter were maintained over four consecutive quarters. Since the rates are seasonally adjusted, i.e. seasonal influence has been removed, the figures for any one month or quarter can therefore be compared with those of any other.

Abbreviations
QTR: Quarter
% CHG: Percentage change from one year to the next for corresponding periods.

Single-Family House Market
by Price Range

Market Zones	S.I.A.®/MLS® SALES: 2nd Qtr 2002 units	S.I.A.®/MLS® SALES: Change 12 months	ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS: 2nd Qtr 2002 units	ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS: Change 12 months	# OF SELLERS PER BUYERS: 2nd Qtr 2002	# OF SELLERS PER BUYERS: 2nd Qtr 2001	AVERAGE LISTING PERIOD: 2nd Qtr 2002 days	AVERAGE LISTING PERIOD: Change 12 months	DIFF. BETWEEN LISTING AND SELLING PRICES: 2nd Qtr 2002	DIFF. BETWEEN LISTING AND SELLING PRICES: 2nd Qtr 2001
UNITS LESS THEN $50,000										
Montréal Island	4	-67%	3	-58%	1	2	78	-25%	16%	23%
Laval	4	-78%	3	-68%	2	3	44	-36%	19%	20%
North Shore	27	-46%	16	-49%	3	3	81	-33%	17%	21%
South Shore	13	-43%	7	-49%	2	2	91	-22%	17%	21%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**50**	**-53%**	**30**	**-53%**	**2**	**3**	**78**	**-29%**	**18%**	**22%**
UNITS FROM $50,001 TO $80,000										
Montréal Island	46	-43%	42	-56%	3	6	55	-56%	11%	14%
Laval	41	-64%	26	-76%	2	4	63	-35%	9%	11%
North Shore	141	-59%	92	-72%	3	4	61	-46%	8%	10%
South Shore	135	-51%	68	-74%	3	4	73	-28%	9%	10%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**380**	**-55%**	**235**	**-71%**	**3**	**4**	**64**	**-40%**	**9%**	**11%**
UNITS FROM $80,001 TO $100,000										
Montréal Island	64	-50%	65	-64%	4	6	81	-5%	8%	10%
Laval	124	-57%	187	-48%	3	5	57	-30%	7%	8%
North Shore	374	-23%	495	-49%	3	6	45	-48%	6%	7%
South Shore	332	-45%	446	-48%	3	6	46	-53%	6%	8%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**919**	**-42%**	**1,304**	**-48%**	**3**	**6**	**49**	**-44%**	**6%**	**8%**
UNITS FROM $100,001 TO $125,000										
Montréal Island	151	-47%	97	-67%	3	4	51	-34%	6%	8%
Laval	237	-20%	122	-64%	3	6	30	-62%	5%	7%
North Shore	452	11%	331	-47%	3	7	52	-34%	5%	7%
South Shore	555	-3%	343	-60%	3	7	44	-45%	6%	7%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**1,469**	**-11%**	**944**	**-57%**	**3**	**6**	**44**	**-43%**	**5%**	**7%**

* The sum of the four sectors does not correspond to the total for the metropolitan area on account of zone 23, which does not appear separately



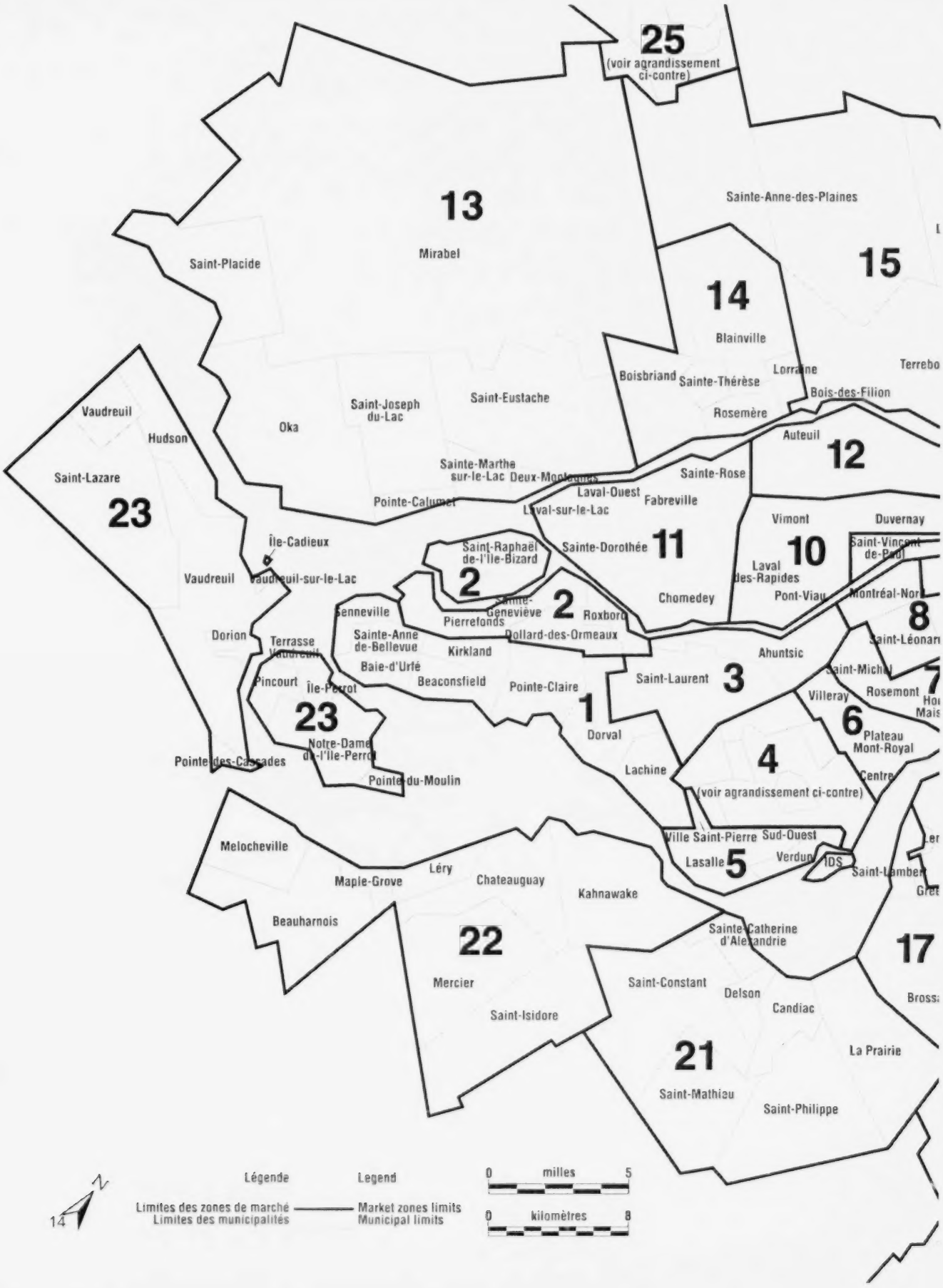
2nd Quarter 2002

Single-Family House Market
by Price Range

Montréal Metropolitan Area

S.I.A.®/MLS® SALES		ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS		# OF SELLERS PER BUYERS		AVERAGE LISTING PERIOD		DIFF. BETWEEN LISTING AND SELLING PRICES		
2nd Qtr 2002 units	Change 12 months	2nd Qtr 2002 units	Change 12 months	2nd Qtr 2002	2nd Qtr 2001	2nd Qtr 2002 days	Change 12 months	2nd Qtr 2002	2nd Qtr 2001	Market Zones
UNITS FROM $125,001 TO $150,000										
252	-14%	152	-60%	3	5	39	-21%	5%	7%	Montréal Island
194	40%	166	-42%	4	8	44	-39%	5%	7%	Laval
258	24%	333	-27%	5	10	75	-22%	6%	8%	North Shore
422	35%	358	-41%	4	9	52	-45%	5%	8%	South Shore
1191	19%	1,065	-41%	4	8	53	-31%	5%	7%	MONTRÉAL METROPOLITAN*
UNITS FROM $150,001 TO $200,000										
453	15%	344	-35%	3	5	43	-11%	5%	7%	Montréal Island
184	51%	235	-14%	5	10	56	-40%	7%	8%	Laval
198	40%	362	-24%	8	14	89	-22%	6%	8%	North Shore
303	12%	406	-29%	6	10	74	-27%	6%	8%	South Shore
1212	24%	1,449	-27%	5	8	62	-23%	6%	7%	MONTRÉAL METROPOLITAN*
UNITS FROM $200,001 TO $250,000										
172	3%	204	-28%	5	6	43	-35%	5%	8%	Montréal Island
48	85%	108	22%	9	14	73	-33%	8%	11%	Laval
70	52%	187	5%	11	17	98	-20%	6%	10%	North Shore
108	64%	207	-10%	8	13	108	4%	8%	9%	South Shore
425	28%	774	-10%	7	10	73	-16%	6%	9%	MONTRÉAL METROPOLITAN*
UNITS OVER $250,000										
463	48%	847	-18%	8	11	66	-16%	7%	8%	Montréal Island
35	133%	206	33%	23	41	100	-6%	11%	13%	Laval
68	74%	324	6%	22	29	109	-12%	8%	11%	North Shore
91	26%	406	14%	16	20	111	-6%	10%	9%	South Shore
701	49%	1,954	-2%	11	15	80	-12%	7%	9%	MONTRÉAL METROPOLITAN*

* The sum of the four sectors does not correspond to the total for the metropolitan area on account of zone 23, which does not appear separately.


25
(voir agrandissement ci-contre)
13
Mirabel
Saint-Placide
Sainte-Anne-des-Plaines
15
14
Blainville
Boisbriand
Sainte-Thérèse
Lorraine
Terrebo
Bois-des-Filion
Rosemère
Saint-Joseph du-Lac
Saint-Eustache
Oka
Vaudreuil
Hudson
Saint-Lazare
23
Sainte-Marthe sur-le-Lac
Deux-Montagnes
Laval-Ouest
Fabreville
Laval-sur-le-Lac
Pointe-Calumet
Auteuil
12
Sainte-Rose
Vimont
Duvernay
Île-Cadieux
Saint-Raphaël de-l'Île-Bizard
Sainte-Dorothée
11
10
Saint-Vincent de-Paul
Laval des-Rapides
Vaudreuil
Vaudreuil-sur-le-Lac
2
Chomedey
Pont-Viau
Montréal-Nord
8
Senneville
Sainte-Geneviève
2
Roxboro
Pierrefonds
Dollard-des-Ormeaux
Dorion
Terrasse Vaudreuil
Sainte-Anne de-Bellevue
Kirkland
Ahuntsic
Saint-Léonard
Baie-d'Urfé
Saint-Michel
7
Pincourt
Île-Perrot
Beaconsfield
Pointe-Claire
Saint-Laurent
3
Villeray
Rosemont
Hoc
Mais
23
1
6
Dorval
Plateau Mont-Royal
Notre-Dame de-l'Île-Perrot
Pointe des-Cascades
Pointe-du-Moulin
Lachine
4
Centre
(voir agrandissement ci-contre)
Ville Saint-Pierre
Sud-Ouest
Melocheville
Lasalle
5
Verdun
Île-des-Sœurs
Saint-Lambert
Léry
Maple-Grove
Chateauguay
Kahnawake
Beauharnois
22
Sainte-Catherine d'Alexandrie
17
Mercier
Saint-Constant
Delson
Candiac
Saint-Isidore
21
La Prairie
Saint-Mathieu
Saint-Philippe
Légende
Legend
Limites des zones de marché
Market zones limits
Limites des municipalités
Municipal limits
0 milles 5
0 kilomètres 8
14

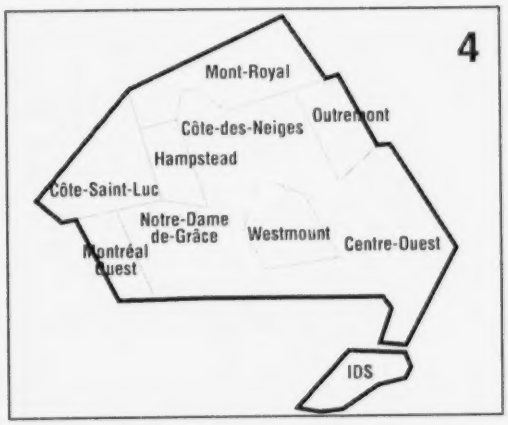
SCHL CMHC

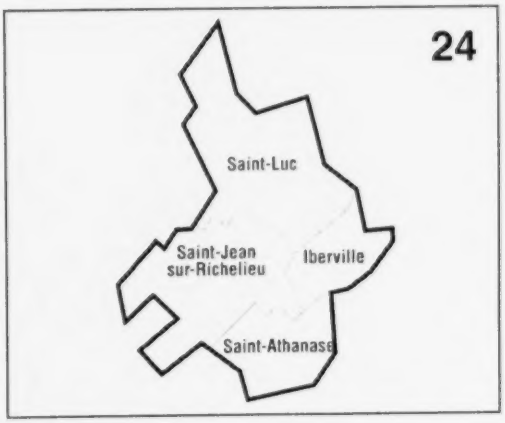
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

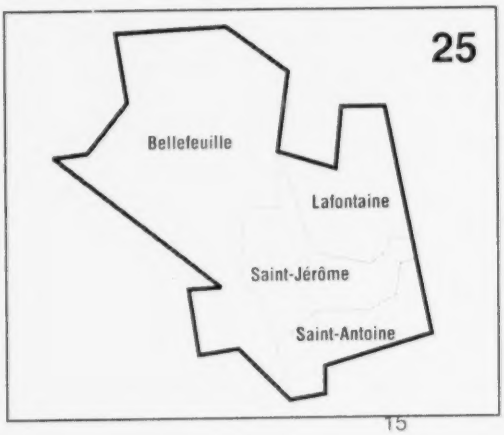
Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

ZONES DE MARCHÉ
RÉGION MÉTROPOLITAINE DE MONTRÉAL (RMR)

MARKET ZONES
MONTRÉAL METROPOLITAN AREA (CMA)







3RD QUARTER

3E TRIMESTRE

Micromedia
ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel: (416) 362-5211
Toll free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161

Analysis

2002

3rd Quarter

THE RESALE MARKET

Montréal Metropolitan Area

- **Resale market posts renewed growth**
- **Supply of homes for sale still on the decline**
- **Rising prices reflect intense activity on all markets**
- **Economic conditions will continue to energize the resale market in the short and medium terms**
- **Residential real estate: a long-term investment**

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

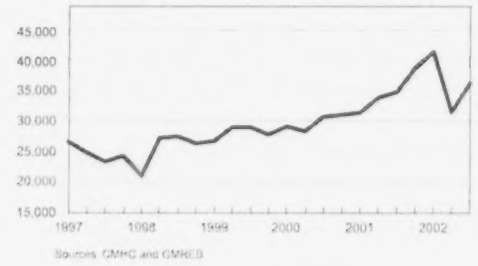
CMHC SCHL
HOME TO CANADIANS
Canada

The GMREB has supplied its computer data, and Canada Mortgage and Housing Corporation its expertise in housing market analysis in order to make this publication possible.

RESALE MARKET POSTS RENEWED GROWTH

After registering a slowdown in the second quarter, the Greater Montréal area resale market is now recovering. During the third quarter of 2002, 5,737 sales were recorded through the Multiple Listing Service (MLS)®, for an increase of 5 per cent over the corresponding period last year. At the seasonally adjusted annual rate, that is, if the pace observed from July to September were to be maintained for one year, some 36,100 transactions would occur in the Greater Montréal area, for a gain of just over 15 per cent compared to the second quarter of 2002.

S.I.A.®/MLS® RESIDENTIAL SALES
Seasonally adjusted annual rates



Sources: CMHC and GMREB

Since the beginning of the year, 28,272 existing homes have been sold on the Montréal area market, for an increase of 9 per cent over the first nine months of 2001. It was the plex market that contributed the most to this gain (14 per cent), followed very closely by the condominium market (13 per cent). Since the majority—two thirds—of resales involved single-family houses, the more modest rise (6 per cent) in sales of such homes attenuated the overall performance of the resale market.

The slowdown in single-family home resales in Laval, which began during the previous quarter, continued in the third quarter (-9 per cent), and the year-to-date sales show that the market has remained stable in relation to 2001. The Island of Montréal did not escape this trend. In the third quarter, sales declined by 7 per cent and, from January to September, they went down 1 per cent.

An analysis of the zones on the Island of Montréal reveals that, since the beginning of the year, the least expensive and most expensive market zones show increases in resales. Zone 8, comprising Anjou, Montréal-Nord and Saint-Léonard, which ranks third for affordable housing, particularly stood out. From January to September, single-family home resales went up by 22 per cent in this sector. The eastern part of the Island of Montréal (zone 9), the most affordable sector, is also doing well, with an increase of 3 per cent in sales. Zones 4 and 1, the most expensive sectors on the Island of Montréal, continue to attract buyers, as their resale levels rose by 8 per cent and 1 per cent, respectively. Notwithstanding these results, it is important to point out that the market share of more expensive single-family homes (zones 4 and 1) is twice as large as that of less expensive single-family homes (zones 8 and 9). In other words, on the Island of Montréal, the transactions in zones 4 and 1 account for 40 per cent of all single-family home sales, compared to 20 per cent for zones 8 and 9.

The suburbs on the South Shore, and especially those on the North Shore, present a totally different situation, as single-family home sales in these sectors are up by 10 per cent and 13 per cent, respectively, over the first three quarters of 2001. The vigorous activity on the markets in these sectors is not extraneous to the fact that the single-family homes are more affordable there. This territory garners over half of all single-family home resales in the Greater Montréal area, with 57 per cent.

On the Island of Montréal, condominium and plex resales continue to grow at a steady pace. Since the beginning of the year, they have risen by 15 per cent and 10 per cent, respectively. While most sales involving such properties occur on the Island of Montréal (over 60 per cent of all transactions), their performance in the suburbs is still drawing attention. The plex market is particularly active in the suburbs on the North Shore (54 per cent) and the South Shore (37 per cent). On the North Shore, the condominium market is also standing out, with a gain of 27 per cent in resales and, conversely, only the Laval market is showing a slowdown (-12 per cent).

A closer look at the Island of Montréal shows that the sector with the least expensive condominiums (zone 9) is the one where resales are posting the best performance, with an increase of 36 per cent since the beginning of the year. Just like for single-family homes, the most expensive sectors (zones 4 and 1) are presenting very good performances. Sales are up by 27 per cent in zone 1

and by 21 per cent in zone 4. The Plateau Mont-Royal sector (zone 6) has nothing to complain about, as its condominium resales rose by 20 per cent over last year. Zone 8, for its part, is the only one where a slowdown was observed (-16 per cent). It should be noted, however, that only 4 per cent of all condominium resales on the Island occur in this sector. On the plex market, resales are up in all zones across the Island of Montréal, except for zones 3 (-13 per cent) and 4 (-7 per cent), namely Ahunstic, Saint-Laurent and the entire central part of the Island of Montréal.

SUPPLY OF HOMES FOR SALE STILL ON THE DECLINE

The housing supply just keeps on decreasing, and buyers have less and less choice. In the third quarter of 2002, listings fell considerably once again. Some 9,440 properties for sale were listed on the MLS®, for a decrease of 35 per cent from the same period one year earlier. This decline followed two consecutive drops of about 40 per cent in the supply. In the third quarter, the supply slimmed down to a greater extent on the single-family home (-36 per cent) and plex (-37 per cent) markets than on the condominium market (-30 per cent). The South Shore sustained the largest decreases in single-family homes and condominiums, with listings there having declined by 43 per cent and 46 per cent, respectively. On the plex market, the supply fell by 40 per cent on the South Shore and in Laval.

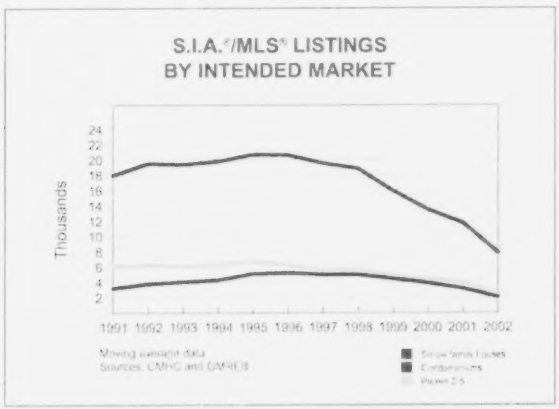
A quick glance at the graph below on the changes in the number of properties for sale reveals that, since 1991, listings of plexes and single-family homes decreased by more than half. As for condominiums, their number was reduced by just over a third during this same period.

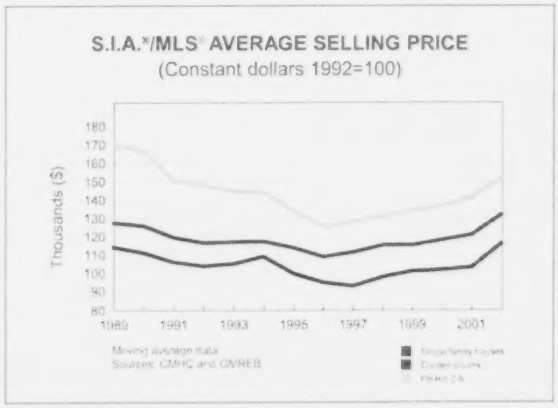
RISING PRICES REFLECT INTENSE ACTIVITY ON ALL MARKETS

The Greater Montréal area resale market is adjusting to an increasingly limited supply, and an ever-growing demand, with a more significant increase in the average price of homes since the beginning of the year. Prices have risen all the more since the seller-to-buyer ratios are very tight. Regarding the single-family home and condominium markets, there are now just 4 sellers per buyer, compared to 6 last year. The plex market now has only 5 sellers for every buyer, in comparison with 9 in the third quarter of 2001.

Overall, for the first nine months of 2002, the average price of single-family homes is close to $155,000, up by 13 per cent over 2001. But it was the condominium market in particular that stood out, with an increase of 19 per cent, as the average price reached almost $137,000. As for the plex market, the average price of $180,000 shows a gain of 12 per cent. Since the beginning of the year, average selling prices are up significantly over last year, and this holds true for all zones and all housing types.

The changes in the average price in constant dollars, as illustrated in the following graph, show that, with these major increases, the average prices now slightly exceed the levels observed in 1989 on the single-family home and condominium markets. In other words, the significant decreases in prices that had resulted from the collapse of the market in the early 1990s have now been fully recovered. On the plex market, however, the recovery is not over, and the average price must continue to rise in order to reach the price in constant dollars recorded in 1989.





For the same housing types, the average prices vary considerably among the Greater Montréal area zones. The Island of Montréal has the highest average prices. The suburbs are more affordable. There are significant gaps between the prices for the different housing types in the suburbs and on the Island of Montréal. For single-family homes, the gap is at least $90,000 between the Island of Montréal and the northern and southern suburbs. The gaps are at least $50,000 for condominiums and no less than $22,000 for plexes.

ECONOMIC CONDITIONS WILL CONTINUE TO ENERGIZE THE RESALE MARKET IN THE SHORT AND MEDIUM TERMS

Several positive factors are contributing to a strong demand on the resale market, and this situation is not about to change any time soon. Overall, since the beginning of 2002, economic growth in Canada has been stronger than in the other G7 countries. In a recent press release, the Conference Board of Canada forecasts that given the strong job creation, this growth will remain just as vigorous until the end of 2002 and continue throughout 2003. Favourable mortgage rates are encouraging households to buy properties. One has to go back to January 1957 to find a rate comparable to that offered by the major Canadian banks at the beginning of this fall for a five-year term, at 6.70 per cent. Even if interest rates are expected to rise over the next coming year, mortgage rates will remain at historically low levels. The only downside lies in the fact that Canada cannot continue for much longer to be alone in withstanding the weak global economy and, in particular, the economic sluggishness of its principal trading partner, the United States.

In the Greater Montréal area, this growth has brought about an extremely vigorous labour market. In fact, nearly 51,000 jobs have been created since the beginning of the year. This drove up consumer confidence, which has since been maintained at a record level. The scarcity of rental housing is inciting young households to access homeownership. The rental housing vacancy rate in the Montréal area bottomed out at 0.6 per cent in October 2001, but it does not seem to be motivating builders to adjust their supply accordingly. Rental housing starts, which reached a total of 2,179 units from January to September 2002, remain weak and will not be sufficient to make this market balanced again. According to developers, this is due to the fact that rental buildings are not sufficiently profitable.

RESIDENTIAL REAL ESTATE: A LONG-TERM INVESTMENT

The preceding analysis concludes that home prices will continue to increase in the Greater Montréal area. In this context, it should be remembered that residential real estate is not a market where people make money quickly. Closing costs and operating expenses (heating, electricity, maintenance, property taxes, etc.) are significant and thereby dampen hopes for short-term gains. As well, residential real estate is not a very liquid asset. It is not readily convertible into cash, unlike most stock market investments for which the market value can be rapidly obtained. As such, the primary motivation of potential buyers should be their desire for the many other advantages of homeownership, like improving quality of life, securing greater tranquillity or privacy, having autonomy with regard to renovations, being free to stay in a home for whatever length of time, accumulating capital for future retirement, achieving a symbol of social success, etc.

Zone 1	Baie d'Urfé • Beaconsfield • Dorval • Kirkland • Lachine • Pointe-Claire • Sainte-Anne-de-Bellevue • Senneville
Zone 2	Dollard-des-Ormeaux • Pierrefonds • Roxboro • Sainte-Geneviève • Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard
Zone 3	Ahuntsic • Saint-Laurent
Zone 4	Centre-Ouest • Côte-des-Neiges • Côte-Saint-Luc • Hampstead • Île-des-Soeurs • Montréal-Ouest • Mont-Royal • Notre-Dame-de-Grâce • Outremont • Westmount
Zone 5	LaSalle • Sud-Ouest • Verdun (excluding Nuns-Island) • Ville Saint-Pierre
Zone 6	Centre • Plateau Mont-Royal • Villeray
Zone 7	Hochelaga-Maisonneuve • Mercier • Rosemont • Saint-Michel
Zone 8	Anjou • Montréal-Nord • Saint-Léonard
Zone 9	Montréal-Est • Pointe-aux-Trembles • Rivière-des-Prairies
Zone 10	Duvernay • Laval-des-Rapides • Pont-Viau • Vimont
Zone 11	Chomedey • Fabreville • Laval-Ouest • Laval-sur-le-Lac • Sainte-Dorothée • Sainte-Rose
Zone 12	Auteuil • Saint-François • Saint-Vincent-de-Paul
Zone 13	Deux-Montagnes • Mirabel • Oka • Pointe-Calumet • Saint-Eustache • Saint-Joseph-du-Lac • Sainte-Marthe-sur-le-Lac • Saint-Placide
Zone 14	Blainville • Boisbriand • Lorraine • Rosemère • Sainte-Thérèse
Zone 15	Bois-des-Filion • Lachenaie • La Plaine • Mascouche • Sainte-Anne-des-Plaines • Terrebonne
Zone 16	Charlemagne • Le Gardeur • Repentigny • Saint-Sulpice
Zone 17	Brossard • Greenfield-Park • Saint-Lambert
Zone 18	Lemoyne • Longueuil • Saint-Hubert
Zone 19	Boucherville • Saint-Amable • Saint-Bruno-de-Montarville • Sainte-Julie • Varennes
Zone 20	Beloeil • Carignan • Chambly • McMasterville • Mont-Saint-Hilaire • Notre-Dame-de-Bon-Secours • Otterburn Park • Richelieu • Saint-Basile-Le-Grand • Saint-Mathias-sur-Richelieu • Saint-Mathieu-de-Beloeil
Zone 21	Candiac • Delson • La Prairie • Sainte-Catherine-d'Alexandrie • Saint-Constant • Saint-Mathieu • Saint-Philippe
Zone 22	Beauharnois • Châteauguay • Lery • Maple Grove • Melocheville • Mercier • Saint-Isidore
Zone 23	Hudson • Île-Cadieux • Île-Perrot • Notre-Dame-de-l'Île-Perrot • Pincourt • Pointe-des-Cascades • Pointe-du-Moulin • Saint-Lazare • Terrasse-Vaudreuil • Vaudreuil-Dorion • Vaudreuil-sur-le-Lac
Zone 24	Iberville • Saint-Athanase • Saint-Jean • Saint-Luc
Zone 25	Bellefeuille • Lafontaine • Saint-Antoine • Saint-Jérôme

Market Zones	S.I.A.*/MLS* SALES 3rd Qtr 2002 units	3rd Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Sept 2002 units	Change 12 months	ACTIVE S.I.A.*/MLS* LISTINGS 3rd Qtr 2002 units	3rd Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Sept 2002 units	Change 12 months	Diff. Listing & Selling Prices 3rd Qtr 2002
MONTRÉAL ISLAND											
zone 1	246	265	-7%	1,026	1%	279	410	-32%	328	-29%	6%
zone 2	203	198	3%	973	-5%	278	361	-23%	328	-23%	6%
zone 3	75	87	-14%	311	-17%	177	202	-13%	182	-27%	9%
zone 4	160	167	-4%	688	8%	299	455	-34%	340	-31%	7%
zone 5	37	39	-5%	161	-19%	52	75	-31%	63	-36%	8%
zone 6	13	19	-32%	102	-4%	40	50	-20%	42	-42%	7%
zone 7	45	59	-24%	240	-2%	62	96	-35%	75	-45%	8%
zone 8	47	40	18%	253	22%	88	130	-32%	110	-34%	9%
zone 9	97	121	-20%	621	3%	243	432	-44%	301	-46%	7%
sub-total	923	995	-7%	4,375	-1%	1,517	2,212	-31%	1,767	-34%	7%
LAVAL											
zone 10	121	125	-3%	593	0%	199	264	-25%	231	-35%	8%
zone 11	305	333	-8%	1,523	3%	451	696	-35%	541	-36%	7%
zone 12	104	122	-15%	510	0%	150	305	-51%	183	-50%	7%
sub-total	530	580	-9%	2,626	0%	801	1,265	-37%	955	-39%	7%
NORTH SHORE											
zone 13	228	211	8%	1,246	13%	366	544	-33%	469	-35%	7%
zone 14	258	220	17%	1,225	15%	461	599	-23%	555	-26%	6%
zone 15	304	273	11%	1,498	9%	501	769	-35%	592	-40%	7%
zone 16	148	142	4%	857	22%	262	470	-44%	337	-44%	6%
sub-total	938	846	11%	4,826	13%	1,590	2,383	-33%	1,953	-36%	6%
SOUTH SHORE											
zone 17	140	170	-18%	807	5%	235	391	-40%	299	-39%	7%
zone 18	188	211	-11%	1,175	4%	290	543	-47%	366	-48%	7%
zone 19	236	205	15%	1,148	11%	282	479	-41%	386	-39%	6%
zone 20	219	200	10%	1,082	13%	331	606	-45%	466	-41%	7%
zone 21	179	152	18%	962	17%	272	453	-40%	346	-43%	7%
zone 22	112	93	20%	545	9%	152	283	-46%	213	-41%	9%
sub-total	1,074	1,031	4%	5,719	10%	1,562	2,754	-43%	2,076	-42%	7%
VAUDREUIL-SOULANGES	252	218	16%	1,015	7%	360	502	-28%	467	-23%	6%
MONTRÉAL METROPOLITAN	**3,717**	**3,670**	**1%**	**18,561**	**6%**	**5,829**	**9,116**	**-36%**	**7,218**	**-37%**	**7%**
AGGLO. OF SAINT-JEAN	112	96	17%	631	42%	242	407	-41%	313	-32%	8%
AGGLO. OF SAINT-JÉRÔME	82	64	28%	421	19%	194	264	-27%	222	-33%	7%

3rd Quarter 2002

Single-Family House Market

Montréal Metropolitan Area

Diff. Listing & Selling Prices	AVERAGE S.I.A.*/MLS* PRICE					AVERAGE LISTINGS PERIOD				# OF SELLERS PER BUYER	
3rd Qtr 2001	3rd Qtr 2002 $	3rd Qtr 2001 $	Change 12 months	Jan-Sept 2002 $	Change 12 months	3rd Qtr 2002 days	3rd Qtr 2001 days	Jan-Sept 2002 days	Jan-Sept 2001 days	3rd Qtr 2002	3rd Qtr 2001
7%	234,532	203,928	15%	224,001	13%	40	56	42	51	3	4
6%	201,296	171,880	17%	187,071	15%	39	52	39	44	3	4
11%	208,465	192,197	8%	213,716	16%	61	97	63	79	5	7
10%	470,025	407,789	15%	457,577	18%	63	78	74	73	5	7
8%	172,241	146,938	17%	151,877	13%	48	73	53	83	4	5
9%	159,423	185,526	-14%	190,499	12%	47	70	52	87	4	6
12%	137,453	119,893	15%	140,019	14%	69	78	51	74	3	5
8%	154,138	137,406	12%	149,345	11%	74	95	78	89	5	8
9%	134,361	109,615	23%	127,410	12%	68	113	85	118	5	9
8%	243,018	209,029	16%	225,718	16%	52	73	57	69	4	6
9%	164,033	135,753	21%	152,774	17%	56	90	54	87	4	6
8%	147,865	118,257	25%	133,642	18%	53	73	56	80	4	6
9%	124,385	106,759	17%	116,975	12%	51	75	71	93	4	7
9%	146,949	119,610	23%	134,725	16%	54	77	59	84	4	6
9%	113,633	103,491	10%	107,601	12%	65	86	62	90	4	6
7%	178,005	157,203	13%	165,528	13%	70	71	73	82	5	7
7%	111,811	98,974	13%	107,760	12%	62	97	70	104	4	7
8%	128,279	106,743	20%	121,028	12%	61	93	75	113	4	9
8%	133,059	116,547	14%	124,739	13%	65	87	70	96	4	7
10%	164,832	149,346	10%	159,036	9%	48	87	66	90	4	6
9%	127,741	109,353	17%	119,999	8%	53	78	59	88	3	6
7%	170,735	139,588	22%	155,218	13%	49	106	58	91	3	6
9%	151,015	126,671	19%	134,409	14%	75	106	79	105	4	8
8%	130,226	122,497	6%	126,387	10%	55	101	61	105	4	7
8%	108,314	92,156	18%	103,303	15%	61	99	69	97	4	7
8%	145,158	125,705	15%	134,787	11%	57	96	65	96	4	7
7%	176,274	146,743	20%	158,872	14%	56	69	59	69	5	6
8%	**168,770**	**146,471**	**15%**	**154,916**	**13%**	**57**	**83**	**63**	**86**	**4**	**6**
9%	110,723	103,216	7%	110,203	14%	76	105	90	106	5	10
8%	110,535	95,639	16%	105,776	15%	77	100	90	108	5	9

Market Zones	S.I.A.*/MLS® SALES 3rd Qtr 2002 units	3rd Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Sept 2002 units	Change 12 months	ACTIVE S.I.A.*/MLS® LISTINGS 3rd Qtr 2002 units	3rd Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Sept 2002 units	Change 12 months	Diff. Listing & Selling Prices 3rd Qtr 2002
MONTRÉAL ISLAND											
zone 1	21	22	-5%	123	27%	32	52	-39%	32	-39%	5%
zone 2	59	36	64%	241	10%	54	71	-24%	53	-40%	5%
zone 3	59	69	-14%	276	1%	99	129	-24%	103	-34%	7%
zone 4	172	186	-8%	820	21%	304	400	-24%	347	-25%	5%
zone 5	110	84	31%	446	8%	138	201	-31%	146	-41%	4%
zone 6	154	129	19%	754	20%	264	367	-28%	302	-28%	6%
zone 7	60	47	28%	338	10%	103	151	-32%	114	-42%	5%
zone 8	23	31	-26%	148	-16%	49	81	-40%	55	-50%	6%
zone 9	64	51	25%	392	36%	85	169	-49%	109	-55%	6%
sub-total	722	655	10%	3,538	15%	1,127	1,621	-30%	1,262	-36%	5%
LAVAL											
zone 11	57	54	6%	242	-12%	102	104	-2%	98	-28%	7%
Other zones	34	23	48%	131	-10%	65	53	21%	59	-17%	6%
sub-total	91	77	18%	373	-12%	167	158	6%	157	-24%	6%
NORTH SHORE	65	65	0%	370	27%	108	152	-29%	127	-44%	6%
SOUTH SHORE											
zone 17	70	55	27%	293	16%	92	129	-29%	95	-41%	6%
zone 18	62	65	-5%	341	9%	77	152	-49%	86	-62%	7%
Other zones	57	62	-8%	354	10%	69	158	-56%	103	-49%	6%
sub-total	189	182	4%	988	11%	238	439	-46%	285	-52%	6%
VAUDREUIL-SOULANGES	20	13	54%	85	35%	31	26	22%	28	-24%	5%
MONTRÉAL METROPOLITAN	**1,087**	**992**	**10%**	**5,354**	**13%**	**1,671**	**2,395**	**-30%**	**1,859**	**-39%**	**6%**

Economic Overview Montréal Metropolitain Area

	3rd Qtr 2002	2nd Qtr 2002	1st Qtr 2002	4th Qtr 2001	3rd Qtr 2001
Job Creation (or Loss) (1)	4,100	26,300	20,100	5,900	(200)
Unemployment Rate (1)	8.2%	8.3%	8.9%	8.9%	7.7%
Change in Help-Wanted Index (1)	0%	0%	-2%	-6%	-10%
Annual Inflation Rate	2.3%	1.1%	1.5%	1.4%	2.3%
Annual Change in Rents	1.4%	1.4%	1.3%	1.2%	1.2%
Annual Change in New Home Prices	5.0%	5.5%	4.1%	4.5%	5.0%
Change in level of confidence (2)	-4%	-4%	21%	1%	-6%
Right time to make a major purchase, like buying a home (% of affirmative replies)	69%	76%	70%	60%	56%

Sources: Statistics Canada, the Conference Board of Canada, the Office of the Superintendent of Bankruptcy, CMHC and GMREB
Notes: (1) Seasonally Adjusted Rates (2) Province of Québec (3) Seasonally Adjusted Annual Rates
Unless otherwise indicated, changes are from one quarter to the next

Diff. Listing & Selling Prices	AVERAGE S.I.A.®/MLS® PRICE					AVERAGE LISTINGS PERIOD				# OF SELLERS PER BUYER	
3rd Qtr 2001	3rd Qtr 2002 $	3rd Qtr 2001 $	Change 12 months	Jan-Sept 2002 $	Change 12 months	3rd Qtr 2002 days	3rd Qtr 2001 days	Jan-Sept 2002 days	Jan-Sept 2001 days	3rd Qtr 2002	3rd Qtr 2001
7%	148,852	123,952	20%	147,511	15%	32	69	54	62	3	5
5%	117,925	82,738	43%	105,692	27%	33	39	35	51	2	4
7%	148,566	117,723	26%	139,642	19%	48	71	66	82	4	6
9%	281,654	219,682	28%	244,548	19%	67	82	66	78	4	6
7%	133,392	115,129	16%	122,704	14%	44	88	69	102	4	6
7%	195,848	152,583	28%	167,874	22%	54	85	59	77	4	6
9%	120,148	102,448	17%	116,113	19%	43	84	59	110	3	7
7%	141,000	107,961	31%	119,965	18%	76	79	75	106	4	7
8%	92,056	72,110	28%	82,384	15%	61	123	73	138	3	9
8%	177,937	146,386	22%	156,383	20%	53	82	63	90	4	6
7%	100,987	94,865	6%	107,557	16%	55	72	50	77	4	5
6%	120,976	88,991	36%	103,337	23%	66	50	48	91	4	5
6%	108,455	93,110	16%	106,075	18%	59	66	49	82	4	5
8%	87,272	68,408	28%	82,628	11%	51	130	84	113	4	8
8%	132,469	97,611	36%	123,025	19%	59	89	65	86	3	6
8%	92,029	89,583	3%	94,985	11%	39	107	56	122	3	8
7%	101,640	90,463	12%	94,132	9%	41	69	66	100	3	7
7%	109,905	92,309	19%	102,995	13%	47	89	63	104	3	7
3%	109,625	93,331	17%	92,610	16%	36	47	45	77	3	6
8%	**153,613**	**126,524**	**21%**	**136,917**	**19%**	**52**	**85**	**63**	**93**	**4**	**6**

Economic Overview Montréal Metropolitan Area

	3rd Qtr 2002	2nd Qtr 2002	1st Qtr 2002	4th Qtr 2001	3rd Qtr 2001
Number of bankruptcies					
Personal	ND	2,778	2,778	2,967	2,907
Commercial	ND	272	251	234	227
Housing Starts (3)	20,550	19,100	19,500	14,900	12,400
S.I.A.®/ MLS® Residential Resales (3)	36,100	31,300	41,200	38,500	34,800
Annual Change in Retail Sales	9.2%	5.6%	7.5%	5.4%	0.6%
Mortgage Rates One-year term	5.3%	5.5%	4.8%	4.7%	6.0%
Mortgage Rates Five-year term	6.9%	7.4%	7.1%	6.9%	7.5%

Sources: Statistics Canada, the Conference Board of Canada, the Office of the Superintendent of Bankruptcy, CMHC and GMREB
Notes: (1) Seasonally Adjusted Rates (2) Province of Quebec (3) Seasonally Adjusted Annual Rates
Unless otherwise indicated, changes are from one quarter to the next.

Market Zones	S.I.A.®/MLS® SALES 3rd Qtr 2002 units	3rd Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Sept 2002 units	Change 12 months	ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS 3rd Qtr 2002 units	3rd Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Sept 2002 units	Change 12 months	Diff. Listing & Selling Prices 3rd Qtr 2002
MONTRÉAL ISLAND											
zone 3	60	71	-15%	296	-13%	112	172	-35%	131	-41%	8%
zone 4	80	95	-16%	330	-7%	117	206	-43%	137	-46%	7%
zone 5	131	109	20%	596	20%	237	381	-38%	271	-43%	7%
zone 6	143	100	43%	617	16%	266	364	-27%	299	-33%	8%
zone 7	190	168	13%	907	7%	419	631	-34%	470	-37%	7%
zone 8	64	53	21%	321	17%	119	214	-44%	146	-46%	6%
Other Zones	68	36	89%	259	39%	125	198	-37%	151	-41%	7%
sub-total	736	632	16%	3,326	10%	1,394	2,166	-36%	1,604	-40%	7%
LAVAL	51	53	-4%	261	13%	128	205	-37%	143	-47%	7%
NORTH SHORE	45	38	18%	225	54%	119	198	-40%	142	-38%	8%
SOUTH SHORE											
zone 18	63	54	17%	322	44%	172	285	-40%	212	-39%	7%
Other Zones	32	26	23%	190	27%	108	184	-42%	126	-41%	7%
sub-total	95	80	19%	512	37%	280	469	-40%	338	-40%	7%
VAUDREUIL-SOULANGES	6	7	-14%	33	3%	19	36	-49%	27	-43%	10%
MONTRÉAL METROPOLITAN	**933**	**810**	**15%**	**4,357**	**14%**	**1,940**	**3,074**	**-37%**	**2,255**	**-40%**	**7%**

Notes on Tables and Graphs

Target Markets
The single-family house market encompasses detached, semi-detached and row houses of all types (bungalow, two-storey, split-level) owned under freehold (as opposed to condominium) tenure. The condominium market covers houses, apartments and plexes (structures with 2 to 5 units) held under divided co-ownership tenure. The plex market comprises small structures with 2 to 5 units, sold under individed co-ownership or freehold tenures. As a result, sales of cottages, mobile homes, farms and lands are not accounted for.

Market Zones
These zones are not the S.I.A.®/MLS® districts or zones used by the GMREB, but rather groups of MLS® districts. The limits or the Montréal Metropolitan Area are those used by Statistics Canada for the 1991 census, and this area covers only a portion of the territories served by the GMREB and CMHC in their buiness operations.

Active S.I.A.®/MLS® Listings
When properties are listed on the GMREB's Multiple Listing Service, their features and selling price are made available to all brokers and agents who are members of the GMREB and the S.I.A.®/MLS®. Active listings are those listings which are active on the S.I.A.®/MLS® on the last working day of every month. The number of active listings for a given quarter corresponds to the average number of listings during the three months of that quarter.

S.I.A.®/MLS® Sales
These are the sales closed through the GMREB's Multiple Listing Service. Properties that sold for under $30,000 and those for which the selling price is unknown are excluded from the statistics.

Average S.I.A.®/MLS® Price
This figure corresponds to the average value of the transactions and does not necessarily indicate the market value of the properties. Given that the features of properties sold can vary from one quarter to another, the average price constitutes an indicator, not an accurate measure, of the changes in property values.

Plex Market (with 2 to 5 units)

Diff. Listing & Selling Prices	AVERAGE S.I.A.®/MLS® PRICE					AVERAGE LISTINGS PERIOD				# OF SELLERS PER BUYER	
3rd Qtr 2001	3rd Qtr 2002 $	3rd Qtr 2001 $	Change 12 months	Jan-Sept 2002 $	Change 12 months	3rd Qtr 2002 days	3rd Qtr 2001 days	Jan-Sept 2002 days	Jan-Sept 2001 days	3rd Qtr 2002	3rd Qtr 2001
9%	235,736	202,545	16%	229,327	16%	55	74	67	89	4	6
9%	269,610	223,474	21%	253,964	15%	50	67	64	69	4	6
11%	157,521	128,049	23%	151,777	10%	58	93	79	101	5	9
9%	201,812	173,284	16%	196,672	13%	59	81	60	77	5	8
8%	172,793	144,881	19%	164,589	13%	54	95	71	93	5	9
8%	204,619	177,613	15%	215,031	19%	77	94	77	106	5	10
8%	160,416	155,153	3%	167,370	14%	70	81	83	114	6	13
9%	192,992	168,094	15%	187,959	12%	59	85	71	91	5	8
12%	171,959	139,446	23%	165,539	11%	63	120	77	123	5	12
8%	149,760	152,953	-2%	152,761	6%	77	135	116	154	6	15
10%	151,768	133,120	14%	154,953	16%	96	110	96	134	6	15
11%	149,694	147,885	1%	152,813	10%	75	121	103	127	7	14
10%	151,069	137,919	10%	154,159	14%	89	113	99	131	6	15
16%	147,808	119,071	24%	136,812	23%	86	105	103	152	8	16
9%	**185,198**	**162,105**	**14%**	**180,439**	**12%**	**63**	**92**	**77**	**99**	**5**	**9**

Notes on Tables and Graphs

Difference Between Listing and Selling Prices
This is the difference between the selling price and the original listing price of the last sales mandate registered by a real estate agent. This figure does not reflect any price that may have been requested by a seller under a previous sales mandate signed with another agent. In a buyer's market, where asking prices are revised downwards, this statistic understimates the real difference between the selling prices and the prices originally requested by sellers.

Average Listing Period
The listing period is caculated from the first listing date of the last registered sales mandate. Here again, this figure does not reflect any time that the property may have been listed under a previous sales mandate with another agent. Consequently, the average listing period underestimates the actual time that properties are on the market before they are sold, but it remains a useful and reliable indicator of changes in the state of the market.

Number of Sellers per Buyer
This is a measure of the number of properties for sale for every unit sold during a given month, providing an indication of the state of the market based on supply and demand conditions. Due to the differing seasonal characteristics of sales and listings, this statistic is calculated in the following manner: the monthly average of active listings in the last 12 months is divided by the monthly volume of sales during the same 12-month period.

Seasonally Adjusted Annual rates
These figures indicate the annual level of activity that would be achived if the pace recorded during a quarter were maintened over four consecutive quarters. Since the rates are seasonally adjusted, i.e. seasonal influence has been removed, the figures for any one month or quarter can therefore be compared with those of any other.

Abbreviations
QTR: Quarter
% CHG: Percentage change from one year to the next for corresponding periods

Single-Family House Market
by Price Range

Market Zones	S.I.A.®/MLS® SALES 3rd Qtr 2002 units	S.I.A.®/MLS® SALES Change 12 months	ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS 3rd Qtr 2002 units	ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS Change 12 months	# OF SELLERS PER BUYER 3rd Qtr 2002	# OF SELLERS PER BUYER 3rd Qtr 2001	AVERAGE LISTING PERIOD 3rd Qtr 2002 days	AVERAGE LISTING PERIOD Change 12 months	DIFF. BETWEEN LISTING AND SELLING PRICES 3rd Qtr 2002	DIFF. BETWEEN LISTING AND SELLING PRICES 3rd Qtr 2001
UNITS LESS THEN $50,000										
Montréal Island	5	-44%	2	-40%	1	2	64	-56%	16%	19%
Laval	6	-33%	1	-90%	2	3	37	-58%	20%	23%
North Shore	14	-39%	8	-67%	2	3	125	80%	18%	17%
South Shore	6	-50%	5	-61%	1	3	74	69%	25%	22%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**34**	**-38%**	**17**	**-68%**	**2**	**2**	**81**	**3%**	**19%**	**19%**
UNITS FROM $50,001 TO $80,000										
Montréal Island	17	-65%	25	-59%	3	5	126	-5%	16%	15%
Laval	21	-68%	10	-87%	2	4	55	-29%	9%	10%
North Shore	79	-47%	72	-67%	2	4	60	-28%	10%	9%
South Shore	61	-55%	37	-80%	2	4	49	-51%	12%	11%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**187**	**-55%**	**147**	**-74%**	**2**	**4**	**60**	**-35%**	**11%**	**11%**
UNITS FROM $80,001 TO $100,000										
Montréal Island	38	-53%	53	-61%	4	5	71	-37%	11%	11%
Laval	64	-52%	40	-81%	2	4	45	-38%	9%	8%
North Shore	188	-23%	154	70%	2	6	53	-40%	7%	7%
South Shore	134	-44%	116	-76%	2	5	41	-52%	7%	9%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**442**	**-41%**	**373**	**-73%**	**2**	**5**	**49**	**-42%**	**8%**	**8%**
UNITS FROM $100,001 TO $125,000										
Montréal Island	83	-39%	84	-61%	2	4	52	-2%	7%	8%
Laval	130	-22%	94	-69%	2	5	41	-41%	6%	8%
North Shore	294	61%	275	-43%	3	6	48	-42%	6%	7%
South Shore	311	10%	253	-60%	2	6	52	-45%	6%	7%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**876**	**6%**	**739**	**-57%**	**2**	**5**	**49**	**-37%**	**6%**	**7%**

* The sum of the four sectors does not correspond to the total for the metropolitan area on account of zone 23, which does not appear separately.

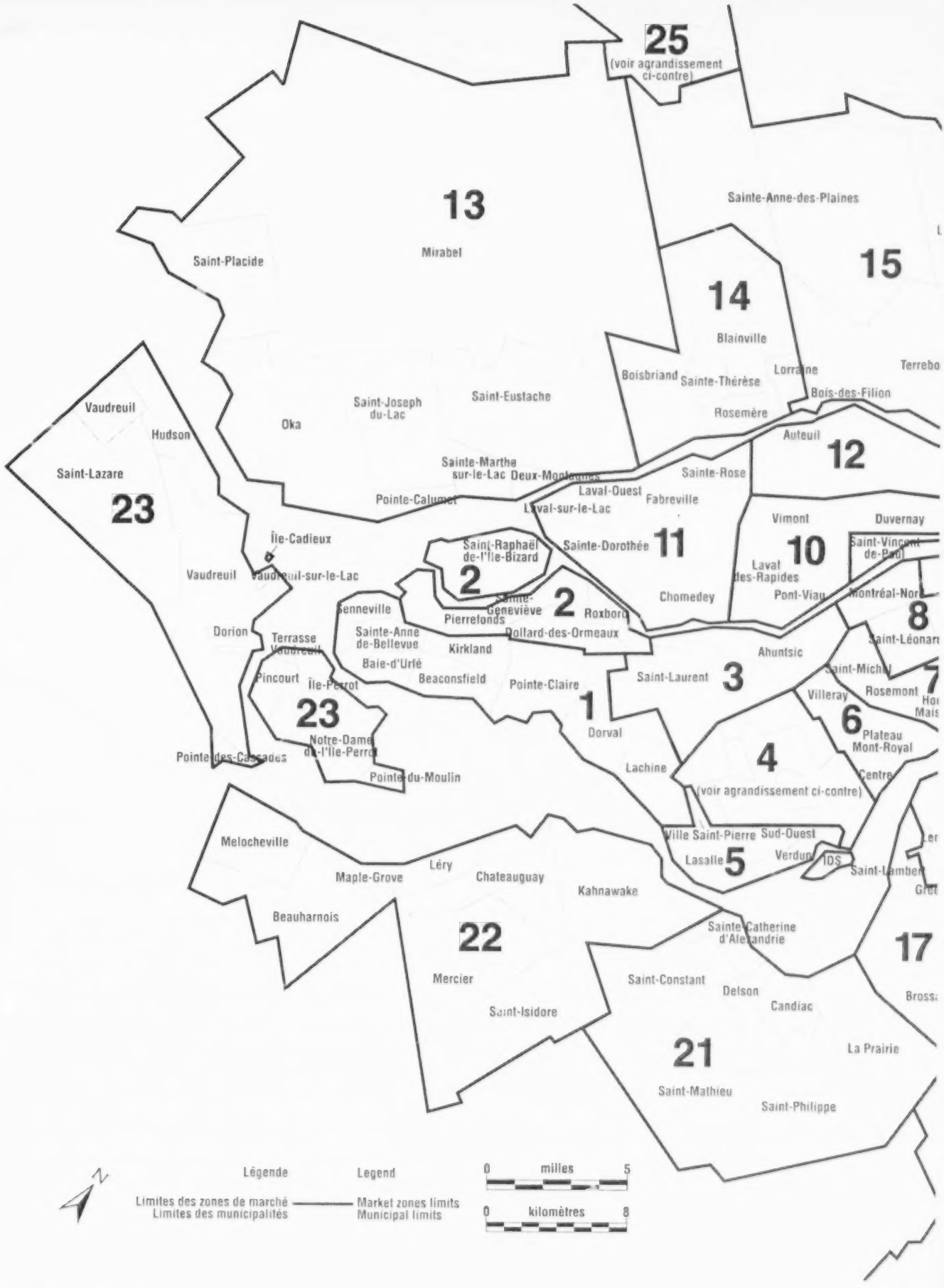
3rd Quarter 2002

Single-Family House Market
by Price Range

Montréal Metropolitan Area

S.I.A.*/MLS* SALES		ACTIVE S.I.A.*/MLS* LISTINGS		# OF SELLERS PER BUYER		AVERAGE LISTING PERIOD		DIFF. BETWEEN LISTING AND SELLING PRICES		
3rd Qtr 2002 units	Change 12 months	3rd Qtr 2002 units	Change 12 months	3rd Qtr 2002	3rd Qtr 2001	3rd Qtr 2002 days	Change 12 months	3rd Qtr 2002	3rd Qtr 2001	Market Zones
UNITS FROM $125,001 TO $150,000										
134	-31%	132	-57%	3	4	38	-29%	6%	7%	Montréal Island
137	30%	152	-36%	3	7	45	-43%	6%	7%	Laval
153	50%	328	-8%	5	10	61	-27%	5%	7%	North Shore
226	59%	287	-37%	4	8	48	-52%	6%	8%	South Shore
693	**22%**	**943**	**-34%**	**4**	**7**	**49**	**-36%**	**6%**	**7%**	MONTRÉAL METROPOLITAN*
UNITS FROM $150,001 TO $200,000										
254	24%	275	-32%	3	5	43	-32%	6%	7%	Montréal Island
106	41%	214	-4%	5	9	63	-22%	6%	8%	Laval
109	18%	302	-17%	7	13	88	1%	6%	7%	North Shore
193	47%	325	-27%	5	9	66	-24%	6%	7%	South Shore
708	**33%**	**1,196**	**-22%**	**5**	**8**	**59**	**-21%**	**6%**	**7%**	MONTRÉAL METROPOLITAN*
UNITS FROM $200,001 TO $250,000										
130	53%	173	-27%	4	6	44	-35%	6%	8%	Montréal Island
44	159%	101	20%	8	15	71	-33%	8%	12%	Laval
51	50%	169	7%	10	15	85	-15%	7%	8%	North Shore
74	68%	175	-15%	7	13	89	-24%	7%	9%	South Shore
336	**67%**	**668**	**-10%**	**6**	**10**	**69**	**-27%**	**7%**	**9%**	MONTRÉAL METROPOLITAN*
UNITS OVER $250,000										
262	11%	773	-9%	7	11	64	-24%	7%	9%	Montréal Island
22	120%	189	54%	22	42	135	-21%	11%	10%	Laval
50	150%	282	4%	19	29	142	-11%	7%	9%	North Shore
69	64%	364	13%	15	20	88	-48%	7%	8%	South Shore
441	**34%**	**1,747**	**1%**	**11**	**15**	**81**	**-21%**	**7%**	**9%**	MONTRÉAL METROPOLITAN*

* The sum of the four sectors does not correspond to the total for the metropolitan area on account of zone 23, which does not appear separately.


25
(voir agrandissement ci-contre)
13
Mirabel
Saint-Placide
Sainte-Anne-des-Plaines
15
14
Blainville
Boisbriand
Sainte-Thérèse
Lorraine
Terrebo
Bois-des-Filion
Rosemère
Saint-Joseph du-Lac
Saint-Eustache
Oka
Vaudreuil
Hudson
Saint-Lazare
23
Sainte-Marthe sur-le-Lac
Deux-Montagnes
Pointe-Calumet
Laval-Ouest
Laval-sur-le-Lac
Fabreville
Sainte-Rose
Auteuil
12
Vimont
Duvernay
Île-Cadieux
Saint-Raphaël de-l'Île-Bizard
2
Sainte-Dorothée
11
10
Laval des-Rapides
Saint-Vincent de-Paul
Vaudreuil
Vaudreuil-sur-le-Lac
Chomedey
Pont-Viau
Montréal-Nord
Senneville
Sainte-Geneviève
Pierrefonds
2
Roxboro
8
Dorion
Terrasse Vaudreuil
Sainte-Anne de-Bellevue
Dollard-des-Ormeaux
Kirkland
Saint-Léonard
Ahuntsic
Baie-d'Urfé
Saint-Michel
Pincourt
Île-Perrot
Beaconsfield
Pointe-Claire
Saint-Laurent
3
7
Villeray
Rosemont
23
1
6
Dorval
Plateau Mont-Royal
Notre-Dame de-l'Île-Perrot
Pointe des Cascades
Pointe-du-Moulin
Lachine
4
Centre
(voir agrandissement ci-contre)
Ville Saint-Pierre
Sud-Ouest
Melocheville
Lasalle
5
Verdun
IDS
Saint-Lambert
Léry
Maple-Grove
Chateauguay
Kahnawake
Beauharnois
22
Sainte-Catherine d'Alexandrie
17
Mercier
Saint-Constant
Delson
Candiac
Saint-Isidore
21
La Prairie
Saint-Mathieu
Saint-Philippe
Légende
Legend
Limites des zones de marché
Limites des municipalités
Market zones limits
Municipal limits
0 milles 5
0 kilomètres 8

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION

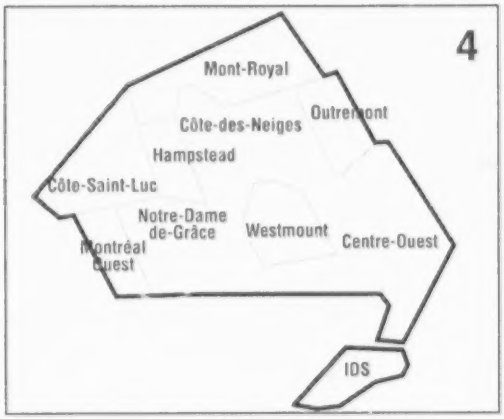
Canada

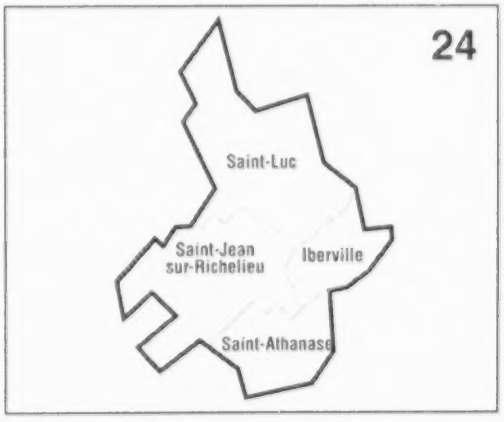
Chambre immobilière du Grand Montréal

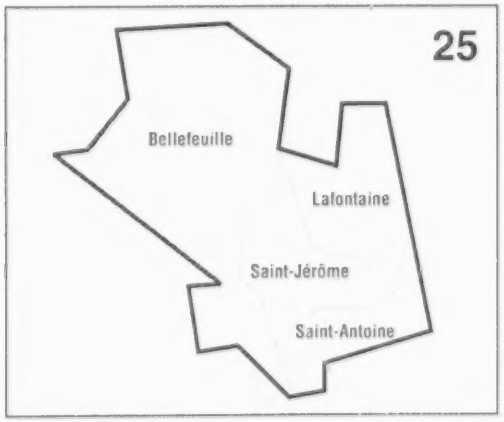
Greater Montreal Real Estate Board

ZONES DE MARCHÉ
RÉGION MÉTROPOLITAINE DE MONTRÉAL (RMR)

MARKET ZONES
MONTRÉAL METROPOLITAN AREA (CMA)







4TH QUARTER

4E TRIMESTRE

Micromedia ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel: (416) 362-5211
Toll free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161

Analysis 2002

OF THE RESALE MARKET

Montréal Metropolitan Area

4th Quarter

- A year that will long be remembered
- Single-family home transactions down in Laval and on the Island of Montréal
- Prices up significantly
- Suburbs becoming more and more popular
- What are the risks that prices will tumble?
- Growth spurt

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

CMHC SCHL
HOME TO CANADIANS
Canada

The GMREB has supplied its computer data, and Canada Mortgage and Housing Corporation its expertise in housing market analysis in order to make this publication possible.

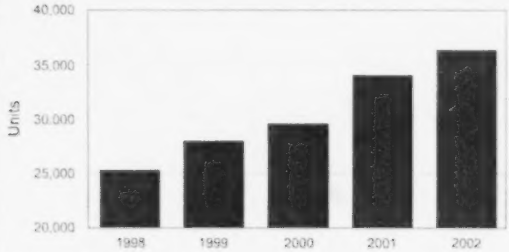
A YEAR THAT WILL LONG BE REMEMBERED

There is no doubt about it, it was truly a memorable year for the Greater Montréal area real estate market in 2002. The dynamic conditions on the resale market drove up the number of transactions to a record level, and housing starts jumped up by 55 per cent over 2001.

Following several consecutive annual gains, resales recorded through the Multiple Listing Service S.I.A.®/MLS® during 2002 reached a level of 36,295 units, for an increase of 7 per cent over 2001. Sales were up for all housing types. In 2002, the condominium market stood out, with the greatest increase in transactions, at 12 per cent. The plex market also did very well, with resales increasing by 10 per cent over 2001. The single-family home market, for its part, was somewhat less dynamic than the other markets, but total sales were still 5 per cent higher than in 2001. However, we should not lose sight of the fact that single-family homes continue to be the most sought-after housing type in Greater Montréal, as two thirds of all transactions involve single-family properties.

RECORD LEVEL OF ACTIVITY

S.I.A.®/MLS® Residential Sales – Montréal CMA



Sources: CMHC and GMREB

The year 2002 was also marked by a short supply. Property listings became increasingly scarce in all housing categories. And where there was strong demand, and the choice of properties for sale was more limited, homes disappeared like hot cakes. Market conditions therefore continued to tighten. Among other indicators, the seller-to-buyer ratio stayed on its downward course, such that the market became even more favourable to sellers. Existing home prices consequently rose significantly. Faced with the difficulty of finding an existing property and the gradual increase in prices, many buyers turned to the new home market.

SINGLE-FAMILY HOME TRANSACTIONS DOWN IN LAVAL AND ON THE ISLAND OF MONTRÉAL

During the fourth quarter of 2002, existing single-family home sales decreased in relation to the corresponding period in 2001. Resales decreased by 2 per cent, with the most affected sectors being Laval (-9 per cent) and the South Shore (-7 per cent) and, to a lesser extent, the Island of Montréal (-1 per cent). On the Laval and Island of Montréal markets, single-family property sales began declining in the second quarter and continued to fall until the end of the year. In 2002, resales decreased by 2 per cent in Laval and by 1 per cent in Montréal. On the North Shore and the South Shore, 2002 ended with an increase in resales, which was twice as great on the north side (+12 per cent) as on south side (+6 per cent).

In Laval, only the western sector, namely, Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée and Sainte-Rose (zone 11), showed an increase in resales (+2 per cent). It should be pointed out that nearly 60 per cent of transactions involving single-family homes occurred in this market zone during 2002. In the central and eastern parts of Laval (zones 10 and 12), resales went down by 6 per cent and by 9 per cent, respectively.

On the Island of Montréal, the single-family home market presents some major distinctions depending on the zones. The sectors located in the eastern part of the Island of Montréal, namely, Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard (zone 8) and Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles, Rivière-des-Prairies (zone 9), were the big winners in 2002. In other words, these two zones posted the greatest increases in resales. In relation to 2001, transactions increased by 15 per cent in zone 8 and by 4 per cent in zone 9. It should be noted that these are the sectors on the Island of Montréal with the most affordable properties and average prices in the same range as in the suburbs.

In the most expensive sectors on the Island of Montréal, that is, Centre-Ouest, Côte-des-Neiges, Côte-Saint-Luc, Hampstead, Îles-des-Sœurs, Montréal-Ouest, Mont-Royal, Notre-Dame-de-Grâce, Outremont, Westmount (zone 4), resales continued to rise (+2 per cent), but at a slower pace than in 2001 (+6 per cent).

In the western part of the Island of Montréal, however, the market slowed down. The greatest adjustment was observed in zone 5 (LaSalle, Sud-Ouest, Verdun), where the level of activity dropped by 20 per cent in 2002. It should be mentioned that this sector had started 2002 on a downward trend and then remained on this course for the rest of the year. In Ahunstic and Saint-Laurent (zone 3), the market was also less active than in 2001, as resales decreased by 13 per cent in this sector. The only exception was zone 1 (Baie-d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Pointe-Claire, Sainte-Anne-de-Bellevue, Senneville).

This zone, which has the second highest prices on the Island of Montréal, posted, like zone 4, a modest increase in resales (+1 per cent).

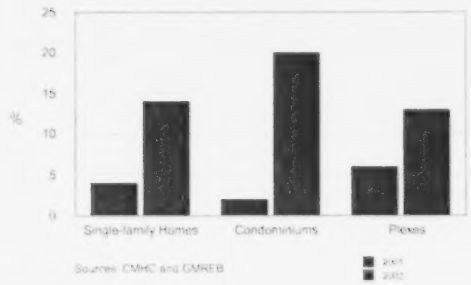
In the central eastern part, activity was not quite as strong in the Plateau Mont-Royal and Rosemont sectors and their adjacent districts (zones 6 and 7), where single-family home resales fell by 5 per cent and by 4 per cent, respectively, from 2001.

We should not lose sight of the fact that, on the Island of Montréal, 40 per cent of all transactions involving single-family homes occurred in the two most expensive sectors, that is, zones 1 and 4, a slightly higher proportion than that recorded in 2001 (38 per cent).

PRICES UP SIGNIFICANTLY

In 2002, existing home prices rose considerably, especially for condominiums. Compared to 2001, the average resale price posted an increase of 20 per cent, which was 10 times greater than in 2001 (2 per cent). The average selling price for a condominium reached $139,300, or almost $23,000 more than in 2001. There were major hikes in average prices in all sectors of the Montréal metropolitan area. On the Island of Montréal (+20 per cent) and in Laval (+23 per cent), average prices went up faster than on the North Shore (+12 per cent) or the South Shore (+15 per cent).

PRICES UP SIGNIFICANTLY
2001 vs. 2002



As for single-family homes and plexes, they posted similar gains of 14 per cent and 13 per cent, respectively. The average price for a single-family home reached $157,400 in 2002, or around $20,000 more than the average resale price recorded in 2001, which had already risen by 4 per cent over 2000. On the Island of Montréal and in Laval, prices climbed by nearly 20 per cent, posting respective increases of 17 per cent and 18 per cent. On the North Shore (+14 per cent) and the South Shore (+12 per cent), the price hikes were not as great.

For a plex with 2 to 5 units, buyers had to pay an average of $183,950 in 2002, compared to $163,000 in 2001. The Island of Montréal, Laval and South Shore markets registered price increases that were comparable to the hike observed for the overall metropolitan area while, on the North Shore market, prices posted a clearly more modest gain (+6 per cent), even below that recorded in 2001 (+9 per cent).

The gradual tightening of the market made for a steady price increase. The supply decreased by more than 30 per cent in all housing categories. As well, since demand was very strong, the seller-to-buyer ratios continued to fall. At the end of 2002, for single-family properties and plexes, there were just 4 sellers for every buyer, and only 3 in the case of condominiums, while, at the end of 2001, the already low seller-to-buyer ratios varied between 6 and 8 to 1.

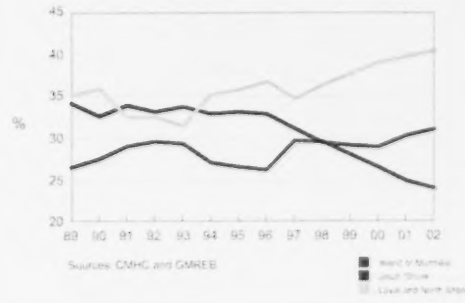
However, the price increase was, to a certain extent, supported by the low mortgage rates, which reached their lowest levels in 40 years. The mortgage rates made all the difference on the pocketbooks of households, allowing them to buy more expensive properties. For example, in 1990, the average price of an existing single-family property was $115,100, compared to $157,400 in 2002, and the monthly mortgage payment was $1,170* in 1990, in comparison with $1,000* in 2002. As such, despite a higher selling price in 2002, the monthly mortgage payment was 14.5 per cent lower than in 1990. For a five-year term, the mortgage rate was 7.1 per cent in 2002, compared to 13.4 per cent in 1991, or almost half its 1991 level.

* Mortgage financed at 90%, amortized over 25 years, 5-year term

SUBURBS BECOMING MORE AND MORE POPULAR

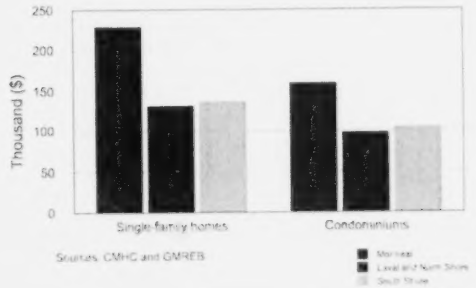
The suburbs are becoming more popular, and their affordable properties are one of the factors that account for this trend. For the last few years, single-family home buyers have been increasingly attracted by the suburbs, especially Laval and the North Shore. The proportion of transactions involving single-family homes increased in the suburbs, to the detriment of the Island of Montréal.

SUBURBS STAND OUT
Existing Single-Family Home Sales Distribution



In a market where properties are more and more expensive, it is perfectly logical for buyers to prefer sectors where the homes are more affordable, all the more so since the tighter conditions on the rental market prompted many renters to access homeownership by taking advantage of the low mortgage rates. There are significant price differences between the Island of Montréal and the suburbs, and these gaps have tended to grow wider in the past few years. For example, the average selling price for a single-family home is $228,600 on the Island of Montréal, compared to $138,000 in Laval, $126,900 on the North Shore and $137,000 on the South Shore.

SUBURBS CLEARLY MORE AFFORDABLE
Average Selling Price



WHAT ARE THE RISKS THAT PRICES WILL TUMBLE?

The euphoria on the resale market and the increase in prices bring to mind the late 1980s, and many are wondering if there is any risk that the market will collapse as it did in the early 1990s. It took the market several years to recover from its tumble during the first half of the 1990's, and it just recently finished regaining the lost ground. In fact, ten years later, the Montréal area resale market will finally post real growth again in the selling price of its properties.

The increase in prices observed in 2002 was attributable to different fundamental factors, which makes it unlikely that the market will weaken. For one thing, there are fewer and fewer properties for sale on the market, while demand just keeps growing. This is just the opposite of what was happening in the early 1990s, when there was an abundance of properties for sale, with relatively few buyers. As well, the seller-to-buyer ratio is telling a totally different story. In the early 1990s, there were over 20 sellers for every buyer whereas, at the end of 2002, this ratio was about 5 to 1. Even if the market were to fall, we are clearly very far from the situation that prevailed 12 years ago. At worst, should there be a slowdown, this would give us some respite from the currently very tight market conditions. We should also take into account the economic context. In the early 1990s, a recession was getting under way while, in 2002, the Montréal economy posted an exceptional performance, not to mention that the mortgage rates granted in 2002 were well below the 1990 rates.

GROWTH SPURT

With the economic performance that it posted in 2002, Greater Montréal will have been the envy of many other areas across America. All the basic housing-related factors fell into place, which paved the way for consumers wishing to attach ever-growing importance to their home.

Montréal had the second highest gross domestic product growth rate (4.3 per cent) in the country, after Québec. And, while various sectors contributed to this success, it was the arrival of new homes on the market that accounted for the largest part of this gain—yet another sign of the vigour of the construction industry.

In this context, jobs were created by the tens of thousands, and close to 90,000 more people were employed in December 2002 than in December 2001. Although around 60 per cent of these new positions were part-time, full-time jobs still posted a notable gain, and they continued on their already well-established upward trend. In relation to the anemic conditions of the mid-1990s, the Montréal area labour market has grown by close to 200,000 full-time jobs, which directly contributed to the exceptional fresh upsurge in existing home sales.

Historically low mortgage rates will also have been a major asset for the resale market in 2002. Consumers benefited from low and stable interest rates at the end of the year, in particular, a rate of just 6.7 per cent for a five-year term. After negotiating with their financial institution, some households were even able to get a rate below 6 per cent.

It is therefore no surprise that confidence is looking up and that quite a few people deem it advisable to make a major purchase, such as a home. Last spring, this view was shared by almost 80 per cent of Quebec households, according to the survey conducted by the Conference Board of Canada. This was an unprecedented level in the last 40 years.

With so much encouraging news, the Montréal area is more than an object of envy, it is becoming a real centre of attraction. The latest migration figures show clear growth and a net level of 25,000 newcomers in 2001. Now, there is a phenomenon that will be crucial to the support and development of the Montréal economy.

Zone 1	Baie d'Urfé • Beaconsfield • Dorval • Kirkland • Lachine • Pointe-Claire • Sainte-Anne-de-Bellevue • Senneville
Zone 2	Dollard-des-Ormeaux • Pierrefonds • Roxboro • Sainte-Geneviève • Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard
Zone 3	Ahuntsic • Saint-Laurent
Zone 4	Centre-Ouest • Côte-des-Neiges • Côte-Saint-Luc • Hampstead • Île-des-Soeurs • Montréal-Ouest • Mont-Royal • Notre-Dame-de-Grâce • Outremont • Westmount
Zone 5	LaSalle • Sud-Ouest • Verdun (excluding Nuns-Island) • Ville Saint-Pierre
Zone 6	Centre • Plateau Mont-Royal • Villeray
Zone 7	Hochelaga-Maisonneuve • Mercier • Rosemont • Saint-Michel
Zone 8	Anjou • Montréal-Nord • Saint-Léonard
Zone 9	Montréal-Est • Pointe-aux-Trembles • Rivière-des-Prairies
Zone 10	Duvernay • Laval-des-Rapides • Pont-Viau • Vimont
Zone 11	Chomedey • Fabreville • Laval-Ouest • Laval-sur-le-Lac • Sainte-Dorothée • Sainte-Rose
Zone 12	Auteuil • Saint-François • Saint-Vincent-de-Paul
Zone 13	Deux-Montagnes • Mirabel • Oka • Pointe-Calumet • Saint-Eustache • Saint-Joseph-du-Lac • Sainte-Marthe-sur-le-Lac • Saint-Placide
Zone 14	Blainville • Boisbriand • Lorraine • Rosemère • Sainte-Thérèse
Zone 15	Bois-des-Filion • Lachenaie • La Plaine • Mascouche • Sainte-Anne-des-Plaines • Terrebonne
Zone 16	Charlemagne • Le Gardeur • Repentigny • Saint-Sulpice
Zone 17	Brossard • Greenfield-Park • Saint-Lambert
Zone 18	Lemoyne • Longueuil • Saint-Hubert
Zone 19	Boucherville • Saint-Amable • Saint-Bruno-de-Montarville • Sainte-Julie • Varennes
Zone 20	Beloeil • Carignan • Chambly • McMasterville • Mont-Saint-Hilaire • Notre-Dame-de-Bon-Secours • Otterburn Park • Richelieu • Saint-Basile-Le-Grand • Saint-Mathias-sur-Richelieu • Saint-Mathieu-de-Beloeil
Zone 21	Candiac • Delson • La Prairie • Sainte-Catherine-d'Alexandrie • Saint-Constant • Saint-Mathieu • Saint-Philippe
Zone 22	Beauharnois • Châteauguay • Lery • Maple Grove • Melocheville • Mercier • Saint-Isidore
Zone 23	Hudson • Île-Cadieux • Île-Perrot • Notre-Dame-de-l'Île-Perrot • Pincourt • Pointe-des-Cascades • Pointe-du-Moulin • Saint-Lazare • Terrasse-Vaudreuil • Vaudreuil-Dorion • Vaudreuil-sur-le-Lac
Zone 24	Iberville • Saint-Athanase • Saint-Jean • Saint-Luc
Zone 25	Bellefeuille • Lafontaine • Saint-Antoine • Saint-Jérôme

Market Zones	S.I.A.*/MLS* SALES 4th Qtr 2002 units	4th Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Dec 2002 units	Change 12 months	ACTIVE S.I.A.*/MLS* LISTINGS 4th Qtr 2002 units	4th Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Dec 2002 units	Change 12 months	Diff. Listing & Selling Prices 4th Qtr 2002
MONTRÉAL ISLAND											
zone 1	257	259	-1%	1,283	1%	272	376	-28%	314	-28%	6%
zone 2	251	221	14%	1,224	-2%	269	389	-31%	313	-25%	5%
zone 3	104	101	3%	415	-13%	182	198	-8%	182	-23%	9%
zone 4	185	216	-14%	873	2%	300	424	-29%	330	-31%	8%
zone 5	38	50	-24%	199	-20%	56	80	-30%	61	-35%	10%
zone 6	27	30	-10%	129	-5%	44	52	-15%	42	-37%	7%
zone 7	61	71	-14%	301	-4%	67	100	-32%	73	-42%	8%
zone 8	69	72	-4%	322	15%	88	162	-46%	104	-37%	8%
zone 9	178	167	7%	799	4%	269	434	-38%	293	-45%	6%
sub-total	1,170	1,187	-1%	5,545	-1%	1,546	2,215	-30%	1,712	-33%	7%
LAVAL											
zone 10	164	181	-9%	757	-6%	217	279	-22%	227	-33%	6%
zone 11	446	457	-2%	1,969	2%	533	692	-23%	539	-33%	6%
zone 12	127	169	-25%	637	-9%	177	280	-37%	182	-48%	6%
sub-total	737	807	-9%	3,363	-2%	927	1,251	-26%	948	-36%	6%
NORTH SHORE											
zone 13	321	292	10%	1,567	12%	404	581	-30%	453	-34%	6%
zone 14	304	296	3%	1,529	13%	499	697	-28%	541	-27%	6%
zone 15	470	394	19%	1,968	11%	585	793	-26%	591	-37%	6%
zone 16	227	246	-8%	1,084	14%	296	506	-42%	326	-44%	5%
sub-total	1,322	1,228	8%	6,148	12%	1,784	2,577	-31%	1,911	-35%	6%
SOUTH SHORE											
zone 17	218	196	11%	1,025	6%	264	402	-34%	291	-38%	7%
zone 18	339	340	0%	1,514	3%	325	567	-43%	356	-47%	7%
zone 19	286	342	-16%	1,434	4%	337	542	-38%	374	-39%	5%
zone 20	225	301	-25%	1,307	4%	350	650	-46%	437	-42%	6%
zone 21	279	271	3%	1,241	13%	305	443	-31%	336	-41%	5%
zone 22	129	141	-9%	674	5%	146	303	-52%	196	-44%	6%
sub-total	1,476	1,591	-7%	7,195	6%	1,727	2,907	-41%	1,989	-42%	6%
VAUDREUIL-SOULANGES	251	239	5%	1,266	6%	340	525	-35%	435	-26%	5%
MONTRÉAL METROPOLITAN	**4,956**	**5,052**	**-2%**	**23,517**	**5%**	**6,325**	**9,475**	**-33%**	**6,995**	**-36%**	**6%**
AGGLO. OF SAINT-JEAN	128	127	1%	759	33%	221	410	-46%	290	-35%	7%
AGGLO. OF SAINT-JÉRÔME	110	110	0%	531	14%	206	276	-25%	218	-31%	6%

Single-Family House Market

Diff. Listing & Selling Prices	AVERAGE S.I.A.®/MLS® PRICE					AVERAGE LISTINGS PERIOD				# OF SELLERS PER BUYER	
4th Qtr 2001	4th Qtr 2002 $	4th Qtr 2001 $	Change 12 months	Jan-Dec 2002 $	Change 12 months	4th Qtr 2002 days	4th Qtr 2001 days	Jan-Dec 2002 days	Jan-Dec 2001 days	4th Qtr 2002	4th Qtr 2001
7%	233,295	194,454	20%	225,863	14%	45	54	43	51	3	4
6%	193,221	159,760	21%	188,333	16%	46	48	40	45	3	4
10%	226,439	174,996	29%	216,905	19%	56	69	61	77	5	6
10%	485,886	382,326	27%	463,577	20%	61	80	71	74	5	7
9%	148,863	143,132	4%	151,301	11%	55	50	54	76	4	5
10%	269,852	181,383	49%	207,108	20%	50	57	52	80	4	6
8%	144,666	128,076	13%	140,961	13%	44	62	49	71	3	5
9%	169,123	142,239	19%	153,583	12%	54	72	73	85	4	7
8%	137,433	114,826	20%	129,643	14%	56	102	78	115	4	8
8%	239,140	199,694	20%	228,550	17%	51	67	56	69	4	5
8%	175,624	146,540	20%	157,724	17%	54	68	54	82	4	5
8%	145,472	117,172	24%	136,322	19%	49	74	55	79	3	5
7%	131,396	110,995	18%	119,850	13%	42	68	65	87	3	6
7%	149,756	122,465	22%	138,019	18%	49	71	56	81	3	5
8%	118,856	96,323	23%	109,907	14%	52	64	60	84	3	6
6%	180,472	145,631	24%	168,500	15%	64	78	71	82	4	7
7%	118,603	100,137	18%	110,349	14%	51	83	66	99	4	6
7%	129,140	108,381	19%	122,727	13%	62	89	72	107	4	7
7%	134,701	111,848	20%	126,881	14%	56	78	67	92	4	6
9%	188,253	148,889	26%	165,250	13%	54	81	63	88	3	6
8%	128,879	108,953	18%	121,988	11%	41	67	55	83	3	5
7%	160,566	149,145	8%	156,284	11%	46	66	56	85	3	5
8%	137,968	120,803	14%	135,022	14%	56	83	75	100	4	7
7%	140,919	122,609	15%	129,654	11%	51	89	59	101	3	6
8%	106,664	92,453	15%	103,946	15%	43	72	64	91	3	7
8%	145,508	125,618	16%	136,986	12%	48	76	61	91	3	6
7%	175,705	146,144	20%	162,209	15%	51	69	57	69	4	6
8%	**166,891**	**140,143**	**19%**	**157,440**	**14%**	**51**	**73**	**61**	**83**	**4**	**6**
7%	109,657	100,270	9%	110,111	13%	73	101	87	105	5	9
8%	111,858	99,928	12%	107,036	14%	75	91	87	104	5	8

Market Zones	S.I.A.®/MLS® SALES 4th Qtr 2002 units	4th Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Dec 2002 units	Change 12 months	ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS 4th Qtr 2002 units	4th Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Dec 2002 units	Change 12 months	Diff. Listing & Selling Prices 4th Qtr 2002
MONTRÉAL ISLAND											
zone 1	36	33	9%	159	22%	36	55	-34%	33	-38%	4%
zone 2	69	54	28%	310	14%	60	67	-11%	55	-34%	5%
zone 3	90	79	14%	366	4%	114	140	-19%	106	-30%	6%
zone 4	223	198	13%	1,043	19%	326	413	-21%	342	-24%	7%
zone 5	123	97	27%	569	12%	169	218	-23%	152	-37%	4%
zone 6	205	207	-1%	959	15%	354	408	-13%	315	-24%	6%
zone 7	126	100	26%	464	14%	136	160	-15%	120	-36%	5%
zone 8	54	43	26%	202	-8%	74	74	0%	60	-41%	5%
zone 9	102	96	6%	494	29%	97	200	-51%	106	-54%	5%
sub-total	1,028	907	13%	4,566	14%	1,366	1,735	-21%	1,288	-33%	6%
LAVAL											
zone 11	96	90	7%	338	-8%	115	108	7%	102	-21%	6%
Other zones	50	57	-12%	181	-11%	68	54	27%	61	-8%	5%
sub-total	146	147	-1%	519	-9%	183	162	13%	164	-17%	5%
NORTH SHORE	95	65	46%	465	31%	126	187	-33%	127	-41%	5%
SOUTH SHORE											
zone 17	90	83	8%	383	14%	113	127	-11%	100	-34%	5%
zone 18	105	110	-5%	446	6%	111	147	-25%	92	-55%	5%
Other zones	95	100	-5%	449	6%	95	167	-43%	101	-48%	4%
sub-total	290	293	-1%	1,278	8%	319	442	-28%	293	-47%	5%
VAUDREUIL-SOULANGES	32	31	3%	117	24%	37	30	24%	30	-14%	4%
MONTRÉAL METROPOLITAN	**1,591**	**1,443**	**10%**	**6,945**	**12%**	**2,030**	**2,556**	**-21%**	**1,902**	**-35%**	**5%**

Economic Overview Montréal Metropolitain Area

	4th Qtr 2002	3rd Qtr 2002	2nd Qtr 2002	1st Qtr 2002	4th Qtr 2001
Job Creation (or Loss) (1)	20,100	4,100	26,300	20,100	5,900
Unemployment Rate (1)	8.2%	8.2%	8.3%	8.9%	8.9%
Change in Help-Wanted Index (1)	-7%	0%	0%	-2%	-6%
Annual Inflation Rate	3.3%	2.3%	1.1%	1.5%	1.4%
Annual Change in Rents	1.6%	1.4%	1.4%	1.3%	1.2%
Annual Change in New Home Prices	6.1%	5.0%	5.5%	4.1%	4.5%
Change in level of confidence (2)	2%	-4%	-4%	21%	1%
Right time to make a major purchase, like buying a home (% of affirmative replies)	67%	69%	76%	70%	60%

Sources: Statistics Canada, the Conference Board of Canada, the Office of the Superintendent of Bankruptcy, CMHC and GMREB
Notes: (1) Seasonally Adjusted Rates (2) Province of Québec (3) Seasonally Adjusted Annual Rates
Unless otherwise indicated, changes are from one quarter to the next

Diff. Listing & Selling Prices	AVERAGE S.I.A.®/MLS® PRICE					AVERAGE LISTINGS PERIOD				# OF SELLERS PER BUYER	
4th Qtr 2001	4th Qtr 2002 $	4th Qtr 2001 $	Change 12 months	Jan-Dec 2002 $	Change 12 months	4th Qtr 2002 days	4th Qtr 2001 days	Jan-Dec 2002 days	Jan-Dec 2001 days	4th Qtr 2002	4th Qtr 2001
7%	132,131	136,688	-3%	144,029	11%	45	58	52	61	3	5
7%	114,244	93,865	22%	107,595	26%	32	69	35	54	2	4
7%	151,238	128,901	17%	142,494	18%	54	72	63	80	3	5
9%	268,491	206,533	30%	249,667	22%	60	82	65	79	4	6
7%	133,939	113,577	18%	125,133	15%	52	83	65	99	3	6
8%	181,187	146,287	24%	170,720	22%	48	80	57	78	4	6
5%	134,364	113,030	19%	121,069	20%	47	77	56	102	3	6
7%	125,984	107,605	17%	121,574	18%	55	58	69	96	4	6
7%	90,847	79,123	15%	84,132	14%	50	93	68	127	3	7
7%	168,037	138,347	21%	159,007	20%	51	78	60	87	3	6
7%	128,722	94,838	36%	113,569	22%	47	68	49	74	4	4
6%	114,018	90,823	26%	106,288	24%	51	51	49	80	4	4
7%	123,686	93,281	33%	111,029	23%	48	61	49	76	4	4
7%	88,091	77,067	14%	83,744	12%	44	66	76	104	3	7
8%	127,898	108,687	18%	124,170	18%	43	75	60	84	3	5
8%	101,623	81,865	24%	96,548	14%	36	74	52	110	2	6
6%	104,109	86,993	20%	96,243	11%	35	78	60	95	3	6
7%	110,592	91,213	21%	104,719	15%	38	76	57	97	3	6
6%	97,544	81,360	20%	93,959	17%	41	45	44	66	3	5
7%	**147,305**	**120,201**	**23%**	**139,297**	**20%**	**48**	**75**	**59**	**89**	**3**	**6**

Economic Overview Montréal Metropolitan Area

	4th Qtr 2002	3rd Qtr 2002	2nd Qtr 2002	1st Qtr 2002	4th Qtr 2001
Number of bankruptcies					
Personal	NA	2,708	2,778	2,778	2,967
Commercial	NA	226	272	251	234
Housing Starts (3)	23,000	22,500	19,100	19,500	14,900
S.I.A.®/ MLS® Residential Resales (3)	38,300	36,200	31,500	41,000	38,300
Annual Change in Retail Sales	9.2%	5.6%	7.5%	5.4%	0.6%
Mortgage Rates One-year term	5.0%	5.3%	5.5%	4.8%	4.7%
Mortgage Rates Five-year term	6.8%	6.9%	7.4%	7.1%	6.9%

Sources: Statistics Canada, the Conference Board of Canada, the Office of the Superintendent of Bankruptcy, CMHC and GMREB
Notes: (1) Seasonally Adjusted Rates (2) Province of Québec (3) Seasonally Adjusted Annual Rates
Unless otherwise indicated, changes are from one quarter to the next.

Market Zones	S.I.A.*/MLS® SALES 4th Qtr 2002 units	4th Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Dec 2002 units	Change 12 months	ACTIVE S.I.A.*/MLS® LISTINGS 4th Qtr 2002 units	4th Qtr 2001 units	Change 12 months	Jan-Dec 2002 units	Change 12 months	Diff. Listing & Selling Prices 4th Qtr 2002
MONTRÉAL ISLAND											
zone 3	92	115	-20%	388	-15%	117	192	-39%	127	-41%	6%
zone 4	82	109	-25%	412	-11%	113	176	-36%	131	-44%	7%
zone 5	206	181	14%	802	18%	227	359	-37%	260	-42%	7%
zone 6	219	216	1%	836	12%	268	364	-26%	291	-31%	7%
zone 7	336	335	0%	1,243	5%	422	616	-31%	458	-36%	7%
zone 8	111	104	7%	432	14%	138	203	-32%	144	-43%	5%
Other Zones	87	65	34%	346	37%	126	201	-37%	145	-40%	7%
sub-total	1,133	1,125	1%	4,459	7%	1,410	2,111	-33%	1,555	-38%	7%
LAVAL	89	92	-3%	350	8%	140	212	-34%	143	-44%	5%
NORTH SHORE	73	89	-18%	298	27%	130	201	-35%	139	-38%	6%
SOUTH SHORE											
zone 18	92	103	-11%	414	27%	164	267	-39%	200	-39%	6%
Other Zones	73	61	20%	263	25%	101	182	-45%	120	-42%	7%
sub-total	165	164	1%	677	26%	265	449	-41%	320	-40%	7%
VAUDREUIL-SOULANGES	16	12	33%	49	11%	19	39	-50%	25	-45%	5%
MONTRÉAL METROPOLITAN	**1,476**	**1,482**	**0%**	**5,833**	**10%**	**1,965**	**3,012**	**-35%**	**2,182**	**-39%**	**7%**

Notes on Tables and Graphs

Target Markets
The single-family house market encompasses detached, semi-detached and row houses of all types (bungalow, two-storey, split-level) owned under freehold (as opposed to condominium) tenure. The condominium market covers houses, apartments and plexes (structures with 2 to 5 units) held under divided co-ownership tenure. The plex market comprises small structures with 2 to 5 units, sold under individed co-ownership or freehold tenures. As a result, sales of cottages, mobile homes, farms and lands are not accounted for.

Market Zones
These zones are not the S.I.A.*/MLS® districts or zones used by the GMREB, but rather groups of MLS® districts. The limits or the Montréal Metropolitan Area are those used by Statistics Canada for the 1991 census, and this area covers only a portion of the territories served by the GMREB and CMHC in their business operations.

Active S.I.A.*/MLS® Listings
When properties are listed on the GMREB's Multiple Listing Service, their features and selling price are made available to all brokers and agents who are members of the GMREB and the S.I.A.*/MLS®. Active listings are those listings which are active on the S.I.A.*/MLS® on the last working day of every month. The number of active listings for a given quarter corresponds to the average number of listings during the three months of that quarter.

S.I.A.*/MLS® Sales
These are the sales closed through the GMREB's Multiple Listing Service. Properties that sold for under $30,000 and those for which the selling price is unknown are excluded from the statistics.

Average S.I.A.*/MLS® Price
This figure corresponds to the average value of the transactions and does not necessarily indicate the market value of the properties. Given that the features of properties sold can vary from one quarter to another, the average price constitutes an indicator, not an accurate measure, of the changes in property values.

Plex Market (with 2 to 5 units)

Diff. Listing & Selling Prices	AVERAGE S.I.A.*/MLS® PRICE					AVERAGE LISTINGS PERIOD				# OF SELLERS PER BUYER	
4th Qtr 2001	4th Qtr 2002 $	4th Qtr 2001 $	Change 12 months	Jan-Dec 2002 $	Change 12 months	4th Qtr 2002 days	4th Qtr 2001 days	Jan-Dec 2002 days	Jan-Dec 2001 days	4th Qtr 2002	4th Qtr 2001
8%	243,793	207,119	18%	232,757	16%	61	66	65	83	4	6
9%	304,713	223,470	36%	264,064	19%	59	94	63	75	4	6
9%	167,182	134,535	24%	155,734	14%	57	85	73	97	4	8
9%	223,436	180,326	24%	203,683	16%	51	82	58	78	4	7
9%	175,982	153,573	15%	167,668	13%	58	93	68	93	4	7
8%	215,095	196,199	10%	215,047	16%	54	100	71	104	4	8
8%	169,884	157,990	8%	168,002	12%	64	95	78	109	5	12
9%	201,741	172,088	17%	191,461	14%	57	88	67	90	4	7
8%	185,856	151,610	23%	170,706	14%	63	112	74	120	5	10
7%	172,299	155,690	11%	157,548	6%	77	121	106	141	6	11
8%	165,088	147,694	12%	157,205	14%	88	129	94	133	6	12
12%	159,214	143,220	11%	154,590	11%	91	162	100	137	5	12
10%	162,489	146,030	11%	156,189	13%	89	141	96	134	6	12
7%	141,250	133,917	5%	138,261	18%	63	59	90	127	6	12
8%	**194,284**	**166,639**	**17%**	**183,942**	**13%**	**62**	**97**	**73**	**99**	**4**	**8**

Notes on Tables and Graphs

Difference Between Listing and Selling Prices
This is the difference between the selling price and the original listing price of the last sales mandate registered by a real estate agent. This figure does not reflect any price that may have been requested by a seller under a previous sales mandate signed with another agent. In a buyer's market, where asking prices are revised downwards, this statistic understimates the real difference between the selling prices and the prices originally requested by sellers.

Average Listing Period
The listing period is caculated from the first listing date of the last registered sales mandate. Here again, this figure does not reflect any time that the property may have been listed under a previous sales mandate with another agent. Consequently, the average listing period underestimates the actual time that properties are on the market before they are sold, but it remains a useful and reliable indicator of changes in the state of the market.

Number of Sellers per Buyer
This is a measure of the number of properties for sale for every unit sold during a given month, providing an indication of the state of the market based on supply and demand conditions. Due to the differing seasonal characteristics of sales and listings, this statistic is calculated in the following manner: the monthly average of active listings in the last 12 months is divided by the monthly volume of sales during the same 12-month period.

Seasonally Adjusted Annual rates
These figures indicate the annual level of activity that would be achived if the pace recorded during a quarter were maintened over four consecutive quarters. Since the rates are seasonally adjusted, i.e. seasonal influence has been removed, the figures for any one month or quarter can therefore be compared with those of any other.

Abbreviations
QTR: Quarter
% CHG: Percentage change from one year to the next for corresponding periods

Single-Family House Market
by Price Range

Market Zones	S.I.A.*/MLS® SALES 4th Qtr 2002 units	S.I.A.*/MLS® SALES Change 12 months	ACTIVE S.I.A.*/MLS® LISTINGS 4th Qtr 2002 units	ACTIVE S.I.A.*/MLS® LISTINGS Change 12 months	# OF SELLERS PER BUYER 4th Qtr 2002	# OF SELLERS PER BUYER 4th Qtr 2001	AVERAGE LISTING PERIOD 4th Qtr 2002 days	AVERAGE LISTING PERIOD Change 12 months	DIFF. BETWEEN LISTING AND SELLING PRICES 4th Qtr 2002	DIFF. BETWEEN LISTING AND SELLING PRICES 4th Qtr 2001
UNITS LESS THEN $50,000										
Montréal Island	1	-89%	2	-62%	1	2	11	-89%	11%	26%
Laval	1	-90%	2	-77%	1	2	5	-90%	15%	14%
North Shore	13	-55%	8	-68%	2	2	47	-27%	17%	14%
South Shore	6	-78%	4	-54%	2	2	72	-20%	21%	23%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**23**	**-70%**	**16**	**-67%**	**2**	**2**	**48**	**-37%**	**17%**	**18%**
UNITS FROM $50,001 TO $80,000										
Montréal Island	29	-29%	19	-71%	3	4	68	-3%	15%	12%
Laval	25	-70%	11	-83%	1	3	48	-49%	10%	10%
North Shore	77	-57%	58	-68%	2	3	50	-36%	8%	9%
South Shore	73	-52%	27	-84%	2	3	52	-19%	10%	11%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**210**	**-55%**	**116**	**-77%**	**2**	**3**	**53**	**-29%**	**10%**	**10%**
UNITS FROM $80,001 TO $100,000										
Montréal Island	56	-34%	39	-72%	3	5	65	-14%	9%	10%
Laval	57	-66%	42	-78%	2	4	34	-46%	7%	7%
North Shore	218	-45%	117	76%	2	5	44	-40%	6%	6%
South Shore	178	-55%	100	-78%	2	4	41	-48%	7%	8%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**519**	**-52%**	**305**	**-77%**	**2**	**4**	**44**	**-40%**	**7%**	**7%**
UNITS FROM $100,001 TO $125,000										
Montréal Island	89	-55%	69	-67%	2	4	51	-30%	8%	9%
Laval	184	-27%	94	-66%	2	4	35	-46%	6%	7%
North Shore	426	31%	276	-51%	2	6	46	-34%	5%	6%
South Shore	433	-9%	237	-62%	2	5	38	-44%	6%	6%
MONTRÉAL METROPOLITAN*	**1,181**	**-10%**	**699**	**-60%**	**2**	**4**	**42**	**-39%**	**6%**	**7%**

* The sum of the four sectors does not correspond to the total for the metropolitan area on account of zone 23, which does not appear separately.

4th Quarter 2002

Single-Family House Market
by Price Range

Montréal Metropolitan Area

S.I.A.®/MLS® SALES		ACTIVE S.I.A.®/MLS® LISTINGS		# OF SELLERS PER BUYER		AVERAGE LISTING PERIOD		DIFF. BETWEEN LISTING AND SELLING PRICES		
4th Qtr 2002 units	Change 12 months	4th Qtr 2002 units	Change 12 months	4th Qtr 2002	4th Qtr 2001	4th Qtr 2002 days	Change 12 months	4th Qtr 2002	4th Qtr 2001	Market Zones
				UNITS FROM $125,001 TO $150,000						
181	-24%	112	-62%	2	4	37	-36%	5%	7%	Montréal Island
213	48%	173	-29%	3	6	38	-40%	5%	6%	Laval
287	104%	424	2%	4	9	48	-41%	5%	5%	North Shore
348	45%	356	-31%	3	7	40	-50%	5%	6%	South Shore
1091	36%	1,108	-28%	3	6	41	-42%	5%	6%	MONTRÉAL METROPOLITAN*
				UNITS FROM $150,001 TO $200,000						
332	38%	279	-34%	3	5	41	-22%	6%	7%	Montréal Island
176	71%	254	2%	4	8	56	-21%	6%	7%	Laval
190	94%	375	-9%	6	12	79	-12%	5%	7%	North Shore
255	40%	410	-24%	5	9	57	-28%	5%	7%	South Shore
1019	51%	1,398	-19%	4	7	56	-20%	5%	7%	MONTRÉAL METROPOLITAN*
				UNITS FROM $200,001 TO $250,000						
147	11%	203	-14%	4	5	55	-17%	7%	7%	Montréal Island
48	71%	125	46%	7	12	81	-23%	7%	10%	Laval
55	77%	208	19%	10	15	85	-31%	8%	6%	North Shore
87	34%	199	-15%	7	12	71	-7%	6%	7%	South Shore
362	32%	781	-2%	6	9	68	-16%	7%	8%	MONTRÉAL METROPOLITAN*
				UNITS OVER $250,000						
335	39%	825	-3%	7	10	64	-23%	7%	9%	Montréal Island
33	94%	226	62%	21	34	139	-9%	10%	13%	Laval
56	124%	319	3%	17	31	125	-30%	7%	13%	North Shore
96	78%	394	8%	13	19	90	-16%	8%	11%	South Shore
551	56%	1,903	5%	10	15	81	-19%	8%	10%	MONTRÉAL METROPOLITAN*

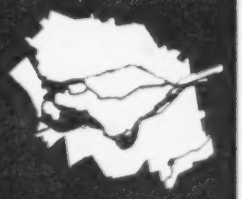
* The sum of the four sectors does not correspond to the total for the metropolitan area on account of zone 23, which does not appear separately.

1ST QUARTER

1ER TRIMESTRE

Micromedia ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel: (416) 362-5211
Toll free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161



Analyse du marché de la revente

du Montréal métropolitain

2002

1er trimestre

- Pendaisons de crémaillère en vue
- La folie raisonnée pour l'immobilier
- Contraction de l'offre
- Le condo triomphe
- Achats rapides, sans oublis...

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

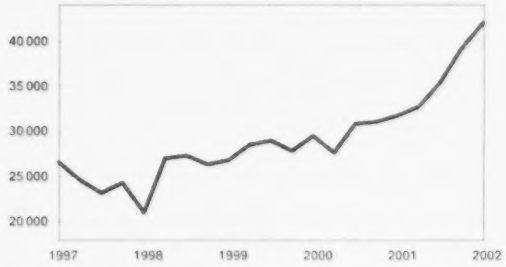
SCHL CMHC
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Cette publication est rendue possible grâce à la collaboration de la CIGM qui fournit les données informatiques et de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, qui en fait l'analyse conjoncturelle.

PENDAISONS DE CRÉMAILLÈRE EN VUE

Le marché de la revente n'a que faire des records, car ils sont faits pour être battus ! Après trois mois d'activité, le ton est donné pour que l'année 2002 soit, ni plus ni moins, celle de l'immobilier résidentiel. Rarement a-t-on constaté un tel engouement pour l'achat d'une propriété.

VENTES RÉSIDENTIELLES S.I.A.®/MLS®
Données annuelles désaisonnalisées



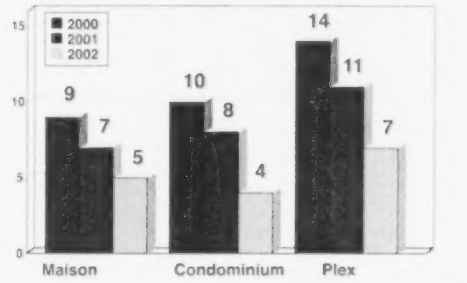
Sources : SCHL et CIGM

En chiffres, ce courant se vérifie par une progression de 28 % des transactions S.I.A.®/MLS® au premier trimestre, ce qui laisse entrevoir une septième année consécutive de croissance dans la région de Montréal. Et si une tendance similaire s'observe du côté du logement neuf, elle n'a aucunement la profondeur de celle du logement existant.

Dans un marché aussi actif, il n'est pas surprenant d'apprendre que tous les types d'habitations ont connu de fortes progressions. Notamment la maison unifamiliale (+25 %), qui a été particulièrement populaire dans les différents marchés de la banlieue. Sur l'île de Montréal, en raison d'une majoration des prix et de marchés parfois très serrés, on a vu les secteurs centraux et ceux plus à l'ouest marquer une pause. Seule la partie est de l'île, où les maisons sont généralement plus abordables, a réussi à tirer son épingle du jeu.

Cela fait en sorte qu'on ne retrouve plus que cinq vendeurs pour chaque acheteur d'une maison à l'échelle du Grand Montréal. Avec des ventes en hausse de 39 % et de 29 %, le condominium ainsi que les plex ne sont pas en reste, alors qu'ils présentent respectivement des ratios de quatre et de sept vendeurs par acheteur.

NOMBRE DE VENDEURS PAR ACHETEUR



Au premier trimestre

Sources : SCHL et CIGM

Par ailleurs, on apprend que la course au logement n'est pas que montréalaise, elle a aussi lieu dans la majorité des pays industrialisés. Selon la prestigieuse revue *The Economist*, la progression du prix des maisons aurait « sauvé » l'économie nord-américaine, ravivant la confiance des consommateurs qui, de ce fait, ont continué à dépenser.

UN ENGOUEMENT RAISONNÉ POUR L'IMMOBILIER

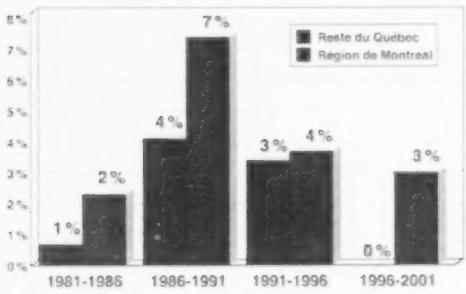
La poussée des transactions S.I.A.®/MLS® ces dernières années, et encore davantage ces derniers mois, a certes quelque chose de surprenant. À la fin de 2001, le mot récession n'était-il pas sur toutes les lèvres, une certaine inquiétude n'était-elle pas palpable ? Alors, que s'est-il passé ?

Dans un premier temps, le repli de l'économie ne s'est pas transformé en récession grâce, notamment, à des baisses importantes du loyer de l'argent. Les taux hypothécaires ont atteint des niveaux planchers, les plus faibles des 50 dernières années, donnant un nouveau souffle à l'économie et un envol spectaculaire à l'immobilier.

Et bien qu'à compter de septembre il y ait eu des coupures d'emplois dans certains domaines, telle l'aéronautique, la diversification de l'économie montréalaise s'est pleinement manifestée, d'autres secteurs d'activité ayant largement pris la relève. Au cours des six derniers mois, le bilan se solde ainsi par la création nette de 26 000 postes dans le Grand Montréal.

Comme elle s'est amorcée il y a maintenant huit ans, cette vigueur de l'emploi a par ailleurs un effet direct sur l'immigration. Plusieurs personnes attirées par des emplois de qualité veulent s'installer dans la métropole québécoise, comme en témoigne le dernier recensement (2001) de Statistique Canada : pendant que le reste du Québec faisait du surplace, la population montréalaise enregistrait une hausse de 3 % par rapport à 1996.

CROISSANCE DE LA POPULATION



Sources : SCHL et CIGM

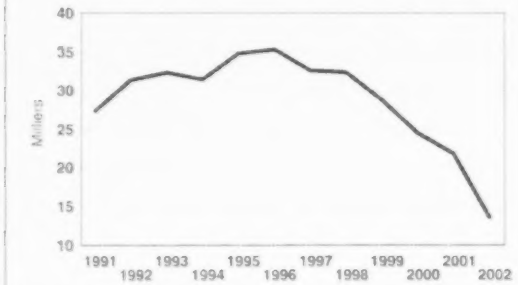
À cela s'ajoutent, en toile de fond, la rareté des logements locatifs qui pousse certains vers l'accession à la propriété et, dans un autre registre, l'impact qu'ont eu les fluctuations boursières ces deux dernières années. Il y a eu un recul de 30 % du principal indice canadien (le TSE 300) par rapport au sommet atteint en août 2000, ce qui déplace la mire de certains investisseurs vers l'immobilier, lui redonnant ses lettres de noblesse.

Finalement, plus difficile à mesurer, le fameux effet *cocooning* qui semble vouloir exercer une influence sans cesse accrue sur le mode de vie. Plusieurs évoquent un certain retour aux valeurs traditionnelles, en marge des événements du 11 septembre 2001, ce qui pourrait avoir un effet indirect sur l'habitation, rehaussant une demande déjà croissante.

CONTRACTION DE L'OFFRE

Les inscriptions sont en baisse dans tous les secteurs et dans tous les types d'habitations. Au premier trimestre, nous retrouvions en moyenne 13 600 logements disponibles sur le Service inter agence (S.I.A.®), ce qui représente une baisse de près de 40 % par rapport au même niveau un an auparavant.

INSCRIPTIONS RÉSIDENTIELLES S.I.A.®/MLS®



Source : SCHL et CIGM — Au premier trimestre

Malgré tout, on ne peut pas parler de pénurie uniquement parce que des niveaux de ventes historiquement élevés ont été observés. Les ménages sont nombreux à trouver une habitation, mais ils doivent être très attentifs avec des ventes qui se réalisent plus rapidement.

Également, le consommateur doit être prêt à débourser davantage qu'il y a quelques années, ce qui est encore plus vrai s'il cherche du côté de l'île de Montréal. De nouveau, le prix moyen d'une maison vient d'y augmenter davantage (16 %) qu'en banlieue (10 %), ce qui porte la différence à plus de 80 000 $: soit 125 000 $ en banlieue et 208 000 $ sur l'île de Montréal.

Au total, pour l'ensemble du territoire métropolitain, une hausse de 10 % du prix des maisons a été observée. Dans le cas des condominiums ainsi que des plex, la progression fut respectivement de 14 % et de 8 %. Notons qu'il s'agit de variations moyennes qui, avec un accroissement des ventes dans le haut de gamme, ont été en partie gonflées.

À considérer également dans un marché qui favorise autant les vendeurs : le pouvoir de négociation n'est plus ce qu'il était. L'acheteur doit se montrer plus conciliant, ce qui se traduit par des prix de vente qui se rapprochent de ceux demandés. Pour une maison unifamiliale, le montant final déboursé n'est plus en moyenne que de 6 % inférieur au prix d'inscription, alors que cet écart était deux fois plus important il y a quatre ans.

LE CONDO TRIOMPHE

À une époque pas si lointaine, plusieurs voyaient le condominium comme étant une mode passagère. Un type d'habitation voué à la marginalité, la maison et le locatif occupant les deux seuls axes réellement viables du paysage immobilier. Après plus d'une vingtaine d'années, voilà que ce produit a non seulement dissipé tous les doutes, il atteint des sommets insoupçonnés.

Cela se manifeste évidemment du côté de la construction, la copropriété bénéficiant d'une demande nettement plus ferme. L'an dernier, par exemple, le niveau des mises en chantier était similaire au résultat atteint lors du boom de la fin des années 1980. Pendant ce temps, la maison affichait un recul d'environ 35 % tandis que, pour le locatif, la baisse atteignait les 75 %.

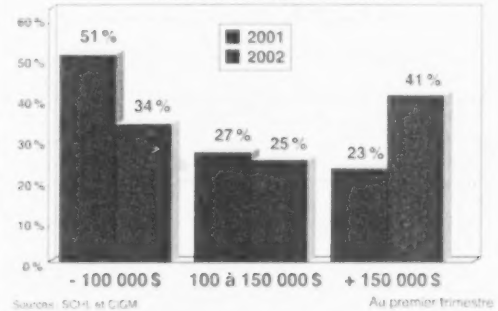
Par ailleurs, au creux du marché de la revente (1995), on comptait près de 40 vendeurs par acheteur d'un logement en copropriété, à l'instar des plex, alors qu'il n'y en avait que 20 pour un dans le cas de la maison. Si l'acheteur était alors roi et maître et que des pressions à la baisse s'exerçaient sur les valeurs, la situation s'est depuis totalement renversée : le condominium n'affiche plus qu'un rapport de quatre pour un, inférieur à ceux de la maison ainsi que des petits immeubles locatifs.

Un tel résultat s'explique par un produit qui sait plaire tant aux accédants à la propriété qu'aux acheteurs expérimentés. Son succès réside donc dans une grande flexibilité, lui permettant d'offrir un premier chez-soi dans un milieu de vie urbain ou, encore, une habitation plus luxueuse, demandant peu d'entretien tout en étant située près des services et d'une multitude d'activités culturelles.

En termes de secteurs, c'est la partie est de l'île de Montréal qui, depuis un an, semble avoir la faveur des premiers acheteurs. Le pouvoir de négociation y est plus grand qu'ailleurs, avec des unités également plus abordables. La demande a été telle, cependant, qu'un resserrement notable s'en est suivi : en un an, le rapport y est passé de 11 vendeurs par acheteur d'un condominium, à seulement cinq pour un.

Les acheteurs expérimentés ne sont certes pas en reste alors que, ces dernières années, c'est le haut de gamme qui a pris de l'ampleur. Sur l'île de Montréal, en l'espace de 12 mois, la part de marché des inscriptions à plus de 150 000 $ vient de passer de 23 % à 41 %, alors que les inscriptions à moins de 100 000 $ ont diminué, de 51 % à 34 %.

PART DES INSCRIPTIONS DE CONDOMINIUMS PAR GAMMES DE PRIX



Sources : SCHL et CIGM — Au premier trimestre

ACHATS RAPIDES, SANS OUBLIS...

Considérant l'effervescence actuelle, il n'est pas étonnant de voir les possibilités se restreindre et les plus belles occasions s'envoler rapidement. Les délais de vente viennent ainsi de diminuer de nouveau, en moyenne de 20 % par rapport à l'année dernière.

Alors, face à cette compétition grandissante où plusieurs convoitent la même propriété, les consommateurs les plus avertis prennent les devants en obtenant un prêt hypothécaire pré-autorisé. Cela permet de mieux cibler ses choix avec, évidemment, l'espoir d'acquérir une propriété plus rapidement. Y a t-il toutefois une limite à vouloir accélérer le processus d'achat ? Oui ! Lorsqu'une offre exclut des conditions importantes et place l'acheteur dans une situation potentiellement très risquée.

Par exemple, il y a toujours l'incertitude liée à la vente de son actuelle propriété, surtout si le prix anticipé a été surestimé. Il peut en résulter une plus faible mise de fonds sur le nouvel achat et, forcément, des charges hypothécaires plus importantes que prévu. Outre la condition de pré-vente, celle liée à l'inspection du bâtiment est tout aussi primordiale. Son omission peut entraîner un réveil brutal, notamment si des problèmes de toiture, de fondation ou encore de plomberie se manifestent.

À cet égard, de par sa formation et d'une vaste expérience liée à une multitude de transactions, l'agent immobilier est une ressource qu'il fait bon consulter. Il possède une mine de renseignements sur les étapes à suivre, de même que sur leurs implications dans le processus d'achat d'une résidence.

Zone 1	Baie d'Urfé • Beaconsfield • Dorval • Kirkland • Lachine • Pointe-Claire • Sainte-Anne-de-Bellevue • Senneville
Zone 2	Dollard-des-Ormeaux • Pierrefonds • Roxboro • Sainte-Geneviève • Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard
Zone 3	Ahuntsic • Saint-Laurent
Zone 4	Centre-Ouest • Côte-des-Neiges • Côte-Saint-Luc • Hampstead • Île-des-Sœurs • Montréal-Ouest • Mont-Royal • Notre-Dame-de-Grâce • Outremont • Westmount
Zone 5	LaSalle • Sud-Ouest • Verdun (excluant Île-des-Sœurs) • Ville Saint-Pierre
Zone 6	Centre • Plateau Mont-Royal • Villeray
Zone 7	Hochelaga-Maisonneuve • Mercier • Rosemont • Saint-Michel
Zone 8	Anjou • Montréal-Nord • Saint-Léonard
Zone 9	Montréal-Est • Pointe-aux-Trembles • Rivière-des-Prairies
Zone 10	Duvernay • Laval-des-Rapides • Pont-Viau • Vimont
Zone 11	Chomedey • Fabreville • Laval-Ouest • Laval-sur-le-Lac • Sainte-Dorothée • Sainte-Rose
Zone 12	Auteuil • Saint-François • Saint-Vincent-de-Paul
Zone 13	Deux-Montagnes • Mirabel • Oka • Pointe-Calumet • Saint-Eustache • Saint-Joseph-du-Lac • Sainte-Marthe-sur-le-Lac • Saint-Placide
Zone 14	Blainville • Boisbriand • Lorraine • Rosemère • Sainte-Thérèse
Zone 15	Bois-des-Filion • Lachenaie • La Plaine • Mascouche • Sainte-Anne-des-Plaines • Terrebonne
Zone 16	Charlemagne • Le Gardeur • Repentigny • Saint-Sulpice
Zone 17	Brossard • Greenfield-Park • Saint-Lambert
Zone 18	Lemoyne • Longueuil • Saint-Hubert
Zone 19	Boucherville • Saint-Amable • Saint-Bruno-de-Montarville • Sainte-Julie • Varennes
Zone 20	Belœil • Carignan • Chambly • McMasterville • Mont-Saint-Hilaire • Notre-Dame-de-Bon-Secours • Otterburn Park • Richelieu • Saint-Basile-Le-Grand • Saint-Mathias-sur-Richelieu • Saint-Mathieu-de-Belœil
Zone 21	Candiac • Delson • La Prairie • Sainte-Catherine-d'Alexandrie • Saint-Constant • Saint-Mathieu • Saint-Philippe
Zone 22	Beauharnois • Châteauguay • Lery • Maple Grove • Melocheville • Mercier • Saint-Isidore
Zone 23	Hudson • Île-Cadieux • Île-Perrot • Notre-Dame-de-l'Île-Perrot • Pincourt • Pointe-des-Cascades • Pointe-du-Moulin • Saint-Lazare • Terrasse-Vaudreuil • Vaudreuil-Dorion • Vaudreuil-sur-le-Lac
Zone 24	Iberville • Saint-Athanase • Saint-Jean • Saint-Luc
Zone 25	Bellefeuille • Lafontaine • Saint-Antoine • Saint-Jérôme

Marché des maisons unifamiliales

Zones de marché	VENTES S.I.A.*/MLS® 1er trim. 2002 unités	1er trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 unités	Variation sur un an	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.*/MLS® 1er trim. 2002 unités	1er trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 unités	Variation sur un an	ÉCART PRIX Vente / Inscrit 1er trim. 2002
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	410	394	4%	1 271	-1%	364	467	-22%	438	5%	5%
zone 2	429	448	-4%	1 243	4%	378	457	-17%	417	2%	4%
zone 3	120	140	-14%	475	9%	186	281	-34%	237	-19%	8%
zone 4	248	211	18%	854	6%	376	484	-22%	476	13%	7%
zone 5	64	88	-27%	249	3%	67	120	-44%	94	-25%	8%
zone 6	48	38	26%	136	11%	46	94	-51%	67	-17%	7%
zone 7	109	91	20%	315	4%	91	171	-47%	127	-32%	7%
zone 8	121	85	42%	280	0%	138	210	-35%	166	-17%	9%
zone 9	298	248	20%	771	19%	384	689	-44%	530	-22%	6%
sous-total	1 847	1 743	6%	5 594	5%	2 030	2 974	-32%	2 551	-9%	6%
LAVAL											
zone 10	277	245	13%	808	9%	264	451	-42%	338	-29%	7%
zone 11	709	572	24%	1 929	10%	649	1 011	-36%	805	-24%	6%
zone 12	243	215	13%	700	28%	227	431	-47%	347	-17%	6%
sous-total	1 229	1 032	19%	3 437	13%	1 139	1 893	-40%	1 490	-23%	6%
RIVE-NORD											
zone 13	581	429	35%	1 398	15%	575	878	-35%	687	-18%	5%
zone 14	553	389	42%	1 359	11%	675	884	-24%	737	-7%	6%
zone 15	728	575	27%	1 774	14%	715	1 227	-42%	945	-23%	6%
zone 16	438	298	47%	949	23%	439	745	-41%	581	-20%	6%
sous-total	2 300	1 691	36%	5 480	15%	2 404	3 734	-36%	2 949	-18%	6%
RIVE-SUD											
zone 17	381	270	41%	967	17%	386	574	-33%	466	-18%	7%
zone 18	589	437	35%	1 470	14%	472	883	-47%	665	-21%	7%
zone 19	528	404	31%	1 373	12%	510	788	-35%	609	-16%	6%
zone 20	484	398	22%	1 256	18%	614	954	-36%	755	-15%	6%
zone 21	456	288	58%	1 095	35%	444	772	-42%	568	-17%	6%
zone 22	248	191	30%	639	13%	287	444	-35%	347	-15%	7%
sous-total	2 686	1 988	35%	6 800	17%	2 714	4 416	-39%	3 410	-17%	6%
VAUDREUIL-SOULANGES	435	367	19%	1 190	4%	570	728	-22%	588	-5%	5%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	**8 497**	**6 821**	**25%**	**22 501**	**12%**	**8 857**	**13 745**	**-36%**	**10 989**	**-16%**	**6%**
AGGLO. DE SAINT-JEAN	277	150	85%	570	22%	378	486	-22%	446	-2%	7%
AGGLO. DE SAINT-JÉRÔME	195	131	49%	464	29%	252	382	-34%	316	-9%	7%

1er trimestre 2002

Marché des maisons unifamiliales

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente/Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.[1]/MLS[2]					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
1er trim. 2001	1er trim. 2002 $	1er trim. 2001 $	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 $	Variation sur un an	1er trim. 2002 jours	1er trim. 2001 jours	Jan-Déc 2001 jours	Jan-Déc 2000 jours	1er trim. 2002	1er trim. 2001
6%	211 835	192 652	10%	197 380	6%	47	51	51	51	4	4
5%	175 769	158 476	11%	162 660	11%	41	44	45	51	4	4
9%	212 694	172 601	23%	182 151	3%	71	75	77	92	6	7
8%	439 400	341 667	29%	386 913	9%	88	73	74	67	6	7
9%	137 908	134 894	2%	136 048	7%	62	91	76	99	4	6
9%	183 115	171 497	7%	172 754	10%	61	83	80	85	5	8
10%	134 610	127 157	6%	124 217	4%	57	72	71	93	4	7
9%	148 171	136 268	9%	136 836	-4%	83	83	85	118	6	8
9%	123 031	113 910	8%	114 073	2%	95	118	115	119	7	12
7%	207 705	179 546	16%	195 346	6%	64	69	69	74	5	6
8%	140 289	126 727	11%	134 278	9%	60	91	82	99	4	7
7%	125 279	108 913	15%	114 273	4%	63	83	79	94	4	7
8%	113 007	104 262	8%	106 169	5%	88	104	87	110	5	9
8%	126 236	112 173	13%	117 326	6%	67	89	81	98	4	7
7%	103 349	92 998	11%	96 265	3%	64	89	84	98	5	8
7%	154 534	140 429	10%	146 312	4%	78	88	82	95	5	8
7%	104 928	94 663	11%	96 998	4%	76	110	99	115	5	9
8%	117 488	108 126	9%	108 395	6%	85	122	107	120	6	11
7%	118 848	107 141	11%	111 015	4%	75	102	92	106	5	9
9%	151 909	144 658	5%	146 466	1%	72	95	88	104	5	8
8%	116 534	108 932	7%	110 385	4%	69	94	83	96	4	7
7%	147 277	134 417	10%	140 296	3%	65	82	85	94	4	7
8%	127 155	113 742	12%	118 585	6%	87	103	100	110	6	9
8%	121 543	110 295	10%	116 783	9%	65	112	101	103	5	10
8%	98 385	88 440	11%	90 380	5%	73	94	91	93	5	9
8%	128 683	118 155	9%	122 220	4%	72	96	91	100	5	8
6%	145 503	132 317	10%	140 823	8%	63	72	69	80	5	7
7%	**143 705**	**130 969**	**10%**	**137 907**	**4%**	**70**	**88**	**83**	**93**	**5**	**7**
8%	105 525	92 073	15%	97 757	8%	107	109	105	112	7	11
9%	101 247	90 446	12%	94 070	6%	95	114	104	103	6	11

Marché des copropriétés

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS® 1er trim. 2002 unités	1er trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 unités	Variation sur un an	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS® 1er trim. 2002 unités	1er trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 unités	Variation sur un an	ÉCART PRIX Vente / Inscrit 1er trim. 2002
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	59	36	64%	130	19%	37	52	-28%	54	-4%	5%
zone 2	98	101	-3%	273	0%	58	111	-48%	83	-36%	4%
zone 3	132	87	52%	353	10%	108	183	-41%	151	-19%	5%
zone 4	324	223	45%	877	3%	381	487	-22%	448	3%	7%
zone 5	177	164	8%	510	16%	184	298	-38%	240	-23%	5%
zone 6	330	228	45%	836	17%	351	476	-26%	417	-9%	5%
zone 7	165	110	50%	406	47%	137	249	-45%	188	-20%	5%
zone 8	61	79	-23%	220	41%	66	151	-56%	101	-40%	5%
zone 9	200	111	80%	384	36%	154	326	-53%	232	-32%	6%
sous-total	1 546	1 139	36%	3 989	17%	1 478	2 332	-37%	1 913	-18%	6%
LAVAL											
zone 11	98	90	9%	366	54%	99	181	-45%	129	-34%	5%
Autres zones	59	62	-5%	203	43%	53	91	-42%	67	-29%	5%
sous-total	157	152	3%	569	50%	152	272	-44%	196	-33%	5%
RIVE-NORD	174	94	85%	356	11%	162	300	-46%	216	-28%	6%
RIVE-SUD											
zone 17	143	85	68%	335	25%	106	193	-45%	152	-10%	6%
zone 18	165	114	45%	422	23%	112	305	-63%	207	-32%	6%
Autres zones	176	120	47%	423	18%	147	261	-44%	195	-27%	6%
sous-total	484	319	52%	1 180	22%	365	759	-52%	554	-25%	6%
VAUDREUIL-SOULANGES	35	24	46%	94	0%	29	51	-43%	35	-45%	5%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	**2 396**	**1 728**	**39%**	**6 188**	**19%**	**2 186**	**3 713**	**-41%**	**2 915**	**-22%**	**6%**

Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	1er trim. 2002	4e trim. 2001	3e trim. 2001	2e trim. 2001	1er trim. 2001
Création (ou perte) d'emplois (1)	20 100	5 900	(200)	19 900	24 300
Taux de chômage (1)	8,9%	8,9%	7,7%	8,1%	8,0%
Variation de l'indice de l'offre d'emploi (1)	-5%	-11%	-11%	-6%	-3%
Taux annuel d'inflation	ND	1,4%	2,3%	3,2%	2,7%
Variation annuelle des loyers	1,3%	1,2%	1,2%	1,0%	1,0%
Variation annuelle du prix des maisons neuves	ND	4,5%	5,0%	5,5%	5,1%
Variation de l'indice de confiance des consommateurs (1) (2)	21%	-2%	-6%	5%	2%
Moment propice pour faire un achat important, tel une maison (% de réponses positives) (1) (2)	75%	60%	56%	64%	62%

Sources : Statistiques Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM
Notes : (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) Données désaisonnalisées à taux annuel
A moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre

Marché des copropriétés

ÉCART PRIX Vente / Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
1er trim. 2001	1er trim. 2002 $	1er trim. 2001 $	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 $	Variation sur un an	1er trim. 2002 jours	1er trim. 2001 jours	Jan-Déc 2001 jours	Jan-Déc 2000 jours	1er trim. 2002	1er trim. 2001
5%	125 649	112 526	12%	130 090	9%	63	73	61	77	4	6
6%	98 246	82 649	19%	85 294	6%	37	60	54	62	3	5
8%	134 478	114 363	18%	120 301	4%	84	92	80	89	4	7
7%	222 562	200 645	11%	205 205	3%	74	81	79	84	5	6
7%	115 472	102 186	13%	108 592	3%	85	109	99	108	5	8
7%	152 279	130 188	17%	139 614	9%	62	76	78	94	5	7
7%	114 113	93 980	21%	101 269	14%	63	125	102	112	4	9
8%	113 741	96 504	18%	102 964	4%	92	105	96	113	5	10
8%	79 202	74 036	7%	73 677	1%	85	142	127	141	5	13
7%	141 786	122 663	16%	132 060	3%	72	95	87	96	5	8
8%	106 318	89 289	19%	93 238	1%	48	76	74	105	3	9
7%	96 482	85 594	13%	85 860	-1%	48	115	80	135	3	7
7%	102 622	87 782	17%	90 606	0%	48	92	76	116	3	8
7%	81 876	76 006	8%	74 671	1%	100	98	104	124	5	11
8%	112 610	98 870	14%	104 859	0%	81	95	84	106	4	7
8%	90 948	83 314	9%	84 681	0%	67	125	110	118	4	10
7%	92 237	83 920	10%	86 435	3%	87	118	95	122	4	8
8%	97 817	87 687	12%	91 038	1%	78	114	97	116	4	9
6%	93 006	72 695	28%	80 243	8%	60	69	66	122	3	7
7%	**125 274**	**109 906**	**14%**	**116 337**	**2%**	**73**	**98**	**89**	**104**	**4**	**8**

Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	1er trim. 2002	4e trim. 2001	3e trim. 2001	2e trim. 2001	1er trim. 2001
Nombre de faillites					
Personnelles	ND	2 967	2 907	3 145	3 063
Commerciales	ND	234	227	267	339
Mises en chantier résidentielles (3)	19 500	14 900	12 400	12 500	13 800
Reventes résidentielles S.I.A.®/MLS® (3)	42 000	39 200	35 300	31 700	31 900
Variation annuelle des ventes au détail	ND	5,4%	0,7%	6,3%	0,5%
Taux hypothécaire (1 an)	4,8%	4,7%	6,0%	6,7%	7,1%
Taux hypothécaire (5 ans)	7,1%	6,9%	7,5%	7,7%	7,6%

Sources : Statistiques Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM
Notes : (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) Données désaisonnnalisées à taux annuel
À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

Marché des plex 2-5

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS® 1er trim. 2002 unités	1er trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 unités	Variation sur un an	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS® 1er trim. 2002 unités	1er trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 unités	Variation sur un an	ÉCART PRIX Vente/Inscrit 1er trim. 2002
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 3	135	126	7%	456	18%	144	281	-49%	215	-25%	6%
zone 4	119	120	-1%	462	2%	146	274	-47%	234	-9%	7%
zone 5	226	155	46%	677	17%	308	568	-46%	447	-21%	8%
zone 6	237	186	27%	746	9%	318	494	-36%	425	-15%	6%
zone 7	372	315	18%	1 183	28%	515	845	-39%	710	-22%	6%
zone 8	131	109	20%	379	21%	178	323	-45%	253	-15%	7%
Autres zones	91	66	38%	252	42%	177	303	-42%	243	-15%	7%
sous-total	1 311	1 077	22%	4 155	18%	1 787	3 089	-42%	2 528	-19%	7%
LAVAL	115	73	58%	323	36%	158	336	-53%	257	-18%	7%
RIVE-NORD	95	55	73%	235	56%	167	255	-35%	223	-11%	8%
RIVE-SUD											
zone 18	119	74	61%	327	47%	260	399	-35%	327	-12%	7%
Autres zones	86	55	56%	211	35%	146	249	-41%	207	-12%	9%
sous-total	205	129	59%	538	42%	406	648	-37%	534	-12%	8%
VAUDREUIL-SOULANGES	13	11	18%	44	57%	35	59	-42%	46	-8%	4%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	1 739	1 345	29%	5 295	23%	2 552	4 387	-42%	3 586	-17%	7%

Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

Marchés visés
Le marché des maisons unifamiliales englobe les maisons détachées et en rangée de tous les genres (bungalow, cottage et split level) possédées en tenue libre (par opposition aux copropriétés). Le marché des copropriétés couvre les maisons, les appartements et les plex (2 à 5 unités) possédés en copropriété divise. Celui des plex regroupe les petits immeubles, comptant entre 2 et 5 logements, vendus en copropriété indivise ou en tenue libre. En conséquence, les ventes de chalet, maison mobile, ferme et terrain ne sont pas comptabilisées.

Zones de marché
Il ne s'agit ni des districts ni des zones MLS® que la CIGM utilise, mais plutôt un regroupement de districts MLS®. Les limites de la région métropolitaine de Montréal sont celles utilisées par Statistiques Canada pour le recensement de 1991 et ne couvrent qu'une partie des territoires que desservent la CIGM et la SCHL dans le cadre de leurs opérations commerciales.

Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®
Lorsqu'une propriété est inscrite sur le Service d'inscriptions multiples de la CIGM, ses particularités et son prix de vente sont accessibles à tous les courtiers et agents membres de la CIGM et du Service S.I.A.®/MLS®. Les inscriptions en vigueur sont celles actives sur S.I.A.®/MLS® au cours du dernier jour ouvrable de chaque mois. Le nombre d'inscriptions en vigueur pour un trimestre correspond à la moyenne des inscriptions durant les trois mois du trimestre.

Ventes S.I.A.®/MLS®
Ventes conclues par l'entremise du Service interagences de la CIGM. Les propriétés vendues moins de 30 000$ et celles dont le prix de vente est inconnu sont exclues des statistiques.

Prix moyens S.I.A.®/MLS®
Correspondent à la valeur moyenne des transactions et n'indiquent pas nécessairement la valeur marchande des propriétés. Etant donné que les caractéristiques des propriétés transigées peuvent varier d'un trimestre à l'autre, les prix moyens constituent un indicateur et non pas une mesure exacte de l'évolution de la valeur des propriétés.

ÉCART PRIX Vente/Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
1er trim. 2001	1er trim. 2002 $	1er trim. 2001 $	Variation sur un an	Jan-Déc 2001 $	Variation sur un an	1er trim. 2002 jours	1er trim. 2001 jours	Jan-Déc 2001 jours	Jan-Déc 2000 jours	1er trim. 2002	1er trim. 2001
8%	214 048	202 306	6%	200 454	8%	74	84	83	97	5	8
8%	243 149	227 623	7%	221 908	9%	82	72	75	84	5	7
9%	147 017	138 655	6%	136 917	7%	90	117	97	107	6	12
9%	189 386	171 990	10%	175 366	12%	63	71	78	89	6	8
9%	158 903	145 967	9%	148 276	6%	82	89	93	102	6	11
9%	209 015	173 644	20%	184 649	1%	87	115	104	95	6	11
10%	168 999	141 600	19%	150 092	7%	104	132	109	110	9	17
9%	181 398	167 632	8%	168 630	7%	81	93	90	97	6	10
10%	160 892	156 770	3%	149 405	6%	89	139	120	113	7	16
8%	148 178	137 691	8%	148 096	9%	132	144	141	129	9	18
9%	151 984	133 997	13%	137 950	6%	94	125	133	122	9	19
11%	149 835	131 116	14%	139 875	2%	120	118	137	116	9	18
10%	151 082	132 769	14%	138 705	4%	105	122	134	120	9	18
11%	138 612	96 818	43%	117 186	0%	129	187	127	188	10	23
9%	**174 334**	**161 895**	**8%**	**163 078**	**6%**	**88**	**101**	**99**	**101**	**7**	**11**

Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

Écart entre le prix de vente et inscrit
Écart entre le prix de vente et le prix initial de l'inscription du dernier mandat de vente enregistré par un agent immobilier. Cela ne tient pas compte du prix demandé par le vendeur en vertu d'un mandat de vente signé avec un autre agent auparavant. Dans un marché d'acheteurs, où une révision du prix demandé s'effectue à la baisse, cette statistique sous-estime l'écart réel entre le prix de vente initialement demandé par le vendeur.

Délai de vente moyen
Le délai de vente est calculé à partir de la première date d'inscription du dernier mandat de vente enregistré. Ici encore, cette statistique ne tient pas compte de la durée d'inscription de la propriété en vertu d'un mandat de vente précédent avec un autre agent. Par conséquent, le délai de vente moyen sous-estime la durée réelle sur le marché des propriétés vendues, mais demeure un indicateur utile et fiable de l'évolution de l'état du marché.

Nombre de vendeurs par acheteur
Mesure le nombre de propriétés à vendre pour chaque unité vendue au cours d'un mois, ce qui permet de caractériser l'état du marché en fonction des conditions d'offre et de demande. En raison du caractère saisonnier différent des ventes et des inscriptions, cette statistique est calculée de la manière suivante : la moyenne mensuelle des inscriptions en vigueur au cours des 12 derniers mois divisée par le volume mensuel des ventes durant la même période de 12 mois.

Données annuelles désaisonnalisées
Indique le niveau annuel d'activité qui serait réalisé si le rythme enregistré au cours d'un trimestre se maintenait pendant quatre trimestres consécutifs. Comme les données sont désaisonnalisées, c'est-à-dire que l'influence des saisons sur l'activité a été éliminée, il est possible de comparer les chiffres d'un mois ou d'un trimestre avec n'importe quel autre.

Abréviations utilisées
trim. trimestre
var. % variation en pourcentage d'une année à l'autre pour la même période de référence.

Marché des maisons unifamiliales
par gammes de prix

Zones de marché	VENTES S.I.A.*/MLS* 1er trim. 2002 unités	VENTES S.I.A.*/MLS* Variation sur un an	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.*/MLS* 1er trim. 2002 unités	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.*/MLS* Variation sur un an	VENDEURS PAR ACHETEUR 1er trim. 2002	VENDEURS PAR ACHETEUR 1er trim. 2001	DÉLAI DE VENTE 1er trim. 2002 jours	DÉLAI DE VENTE Variation sur un an	ÉCART PRIX VENTE V/S INSCRIT 1er trim. 2002	ÉCART PRIX VENTE V/S INSCRIT 1er trim. 2001
UNITÉS DE MOINS DE 50 000 $										
Île de Montréal	13	8%	4	-24%	1	2	95	-23%	14%	30%
Laval	10	43%	4	-50%	2	3	167	59%	23%	23%
Rive-Nord	22	-31%	23	-20%	3	4	65	22%	17%	15%
Rive-Sud	16	-20%	6	-65%	2	3	121	-6%	17%	20%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	**66**	**-12%**	**37**	**-39%**	**2**	**3**	**102**	**11%**	**19%**	**20%**
UNITÉS DE 50 001 $ À 80 000 $										
Île de Montréal	55	-24%	51	-59%	4	6	99	-15%	11%	11%
Laval	80	-41%	37	-73%	2	4	94	9%	10%	9%
Rive-Nord	229	-34%	135	-70%	3	5	79	-19%	8%	9%
Rive-Sud	209	-27%	134	-62%	3	4	87	-14%	9%	9%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	**587**	**-34%**	**374**	**-66%**	**3**	**5**	**85**	**-12%**	**9%**	**9%**
UNITÉS DE 80 001 $ À 100 000 $										
Île de Montréal	123	-16%	112	-53%	4	6	75	-27%	7%	10%
Laval	239	-26%	187	-48%	3	5	69	-22%	6%	8%
Rive-Nord	687	20%	495	-49%	3	7	68	-33%	6%	7%
Rive-Sud	564	6%	446	-48%	3	7	70	-34%	6%	8%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	**1 681**	**2%**	**1 304**	**-48%**	**3**	**7**	**68**	**-30%**	**6%**	**8%**
UNITÉS DE 100 001 $ À 125 000 $										
Île de Montréal	250	-24%	152	-63%	3	5	62	-19%	6%	7%
Laval	380	23%	203	-58%	3	6	62	-33%	6%	7%
Rive-Nord	671	59%	503	-36%	4	8	65	-35%	5%	6%
Rive-Sud	852	47%	552	-50%	4	8	58	-32%	6%	7%
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	**2 283**	**31%**	**1 471**	**-49%**	**4**	**6**	**61**	**-31%**	**5%**	**7%**

* La somme des quatre secteurs ne correspond pas au total de la région métropolitaine en raison de la zone 23 qui n'apparaît pas séparément.

1er trimestre 2002

Marché des maisons unifamiliales
par gammes de prix

Montréal métropolitain

VENTES S.I.A.*/MLS*		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.*/MLS*		VENDEURS PAR ACHETEUR		DÉLAI DE VENTE		ÉCART PRIX VENTE V/S INSCRIT		
1er trim. 2002 unités	Variation sur un an	1er trim. 2002 unités	Variation sur un an	1er trim. 2002	1er trim. 2001	1er trim. 2002 jours	Variation sur un an	1er trim. 2002	1er trim. 2001	Zones de marché
				UNITÉS DE 125 001 $ À 150 000 $						
337	-1 %	242	-45 %	3	5	53	0 %	5 %	6 %	Île de Montréal
277	91 %	229	-32 %	5	9	54	-35 %	5 %	7 %	Laval
335	128 %	405	-20 %	6	12	79	-30 %	5 %	7 %	Rive-Nord
478	84 %	502	-32 %	5	10	67	-23 %	5 %	7 %	Rive-Sud
1 507	**61 %**	**1 452**	**-32 %**	**5**	**8**	**64**	**-18 %**	**5 %**	**6 %**	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
				UNITÉS DE 150 001 $ À 200 000 $						
490	20 %	401	-27 %	4	5	52	-3 %	5 %	6 %	Île de Montréal
185	106 %	253	-17 %	6	11	68	-23 %	6 %	7 %	Laval
244	122 %	445	-14 %	9	15	96	-13 %	7 %	7 %	Rive-Nord
364	86 %	544	-20 %	7	11	81	-18 %	6 %	7 %	Rive-Sud
1 357	**57 %**	**1 767**	**-20 %**	**6**	**9**	**71**	**-6 %**	**6 %**	**7 %**	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
				UNITÉS DE 200 001 $ À 250 000 $						
183	3 %	221	-18 %	5	6	59	-2 %	6 %	7 %	Île de Montréal
35	106 %	100	2 %	10	15	82	-26 %	8 %	12 %	Laval
57	78 %	187	3 %	12	17	99	0 %	8 %	9 %	Rive-Nord
108	66 %	248	-5 %	10	13	99	-6 %	8 %	9 %	Rive-Sud
419	**37 %**	**836**	**-6 %**	**8**	**10**	**77**	**1 %**	**7 %**	**7 %**	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
				UNITÉS DE PLUS DE 250 000 $						
396	55 %	847	-9 %	9	10	83	14 %	6 %	7 %	Île de Montréal
23	188 %	178	24 %	27	47	127	-1 %	11 %	16 %	Laval
55	83 %	337	14 %	26	28	138	-1 %	9 %	10 %	Rive-Nord
95	94 %	387	9 %	16	23	116	-4 %	8 %	9 %	Rive-Sud
597	**63 %**	**1 936**	**4 %**	**13**	**15**	**97**	**12 %**	**7 %**	**8 %**	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*

* La somme des quatre secteurs ne correspond pas au total de la région métropolitaine en raison de la zone 23 qui n'apparaît pas séparément.

25
13
14
15
12
23
11
10
2
2
8
3
1
6
4
5
22
17
21
Saint-Placide
Mirabel
Sainte-Anne-des-Plaines
Saint-Joseph-du-Lac
Sainte-Eustache
Deux-Montagnes
Boisbriand
Sainte-Thérèse
Blainville
Lorraine
Terrebonne
Rosemère
Boisbriand
Sainte-Marthe-sur-le-Lac
Sainte-Rose
Laval-Ouest
Fabreville
Pointe-Calumet
Saint-Lazare
Vaudreuil
Vaudreuil-sur-le-Lac
Île-Cadieux
Saint-Placide
Sainte-Dorothée
Chomedey
Laval-des-Rapides
Pont-Viau
Duvernay
Saint-Eustache
Saint-Joseph-du-Lac
Deux-Montagnes
Terrasse-Vaudreuil
Dorion
Pincourt
Île-Perrot
Notre-Dame-de-l'Île-Perrot
Pointe-du-Moulin
Saint-Anne-de-Bellevue
Baie-d'Urfé
Beaconsfield
Pointe-Claire
Dorval
Lachine
Saint-Laurent
Ahuntsic
Cartierville
Villeray
Rosemont
Mont-Royal
Outremont
Westmount
Verdun
Île-des-Sœurs
Saint-Pierre
Lasalle
Saint-Léonard
Montréal-Nord
Anjou
Saint-Léonard
Montréal-Est
Montréal-Ouest
Senneville
Baie-D'Urfé
Sainte-Anne-de-Bellevue
Beaconsfield
Kirkland
Dollard-des-Ormeaux
Roxboro
Pierrefonds
Sainte-Geneviève
Pierrefonds
Saint-Laurent
Côte-Saint-Luc
Hampstead
Montréal-Ouest
Westmount
Mont-Royal
Outremont
Saint-Léonard
Montréal-Est
Anjou
Saint-Michel
Rosemont
Villeray
Parc-Extension
Saint-Laurent
Ahuntsic
Cartierville
Saint-Laurent
Saint-Pierre
Lasalle
Verdun
Île-des-Sœurs
Saint-Henri
Saint-Paul-l'Ermite

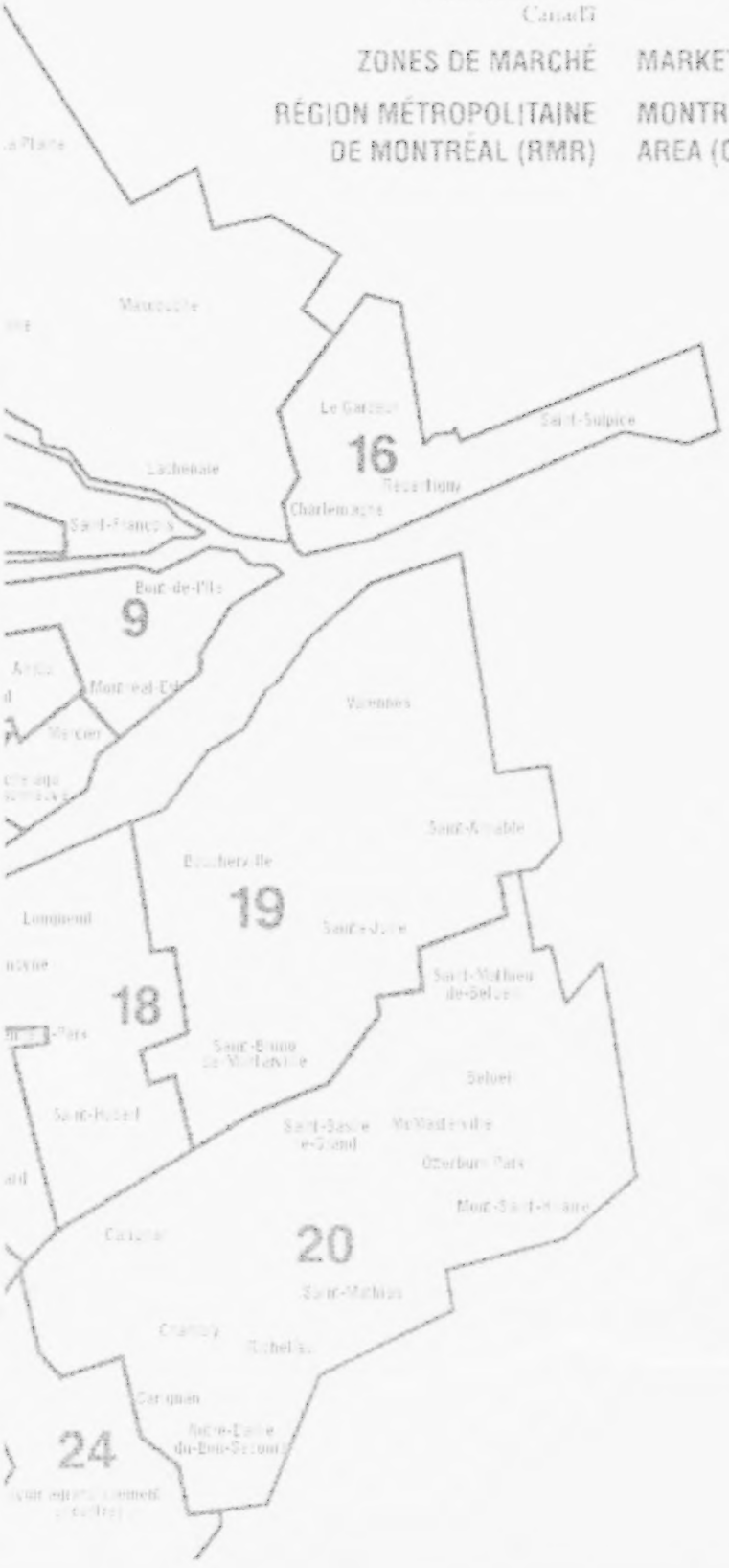
SCHL CMHC

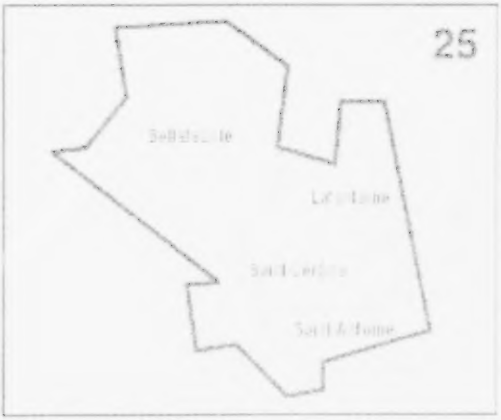
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montreal Real Estate Board

ZONES DE MARCHÉ
RÉGION MÉTROPOLITAINE DE MONTRÉAL (RMR)

MARKET ZONES
MONTRÉAL METROPOLITAN AREA (CMA)





2ND QUARTER

2E TRIMESTRE

Micromedia ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel: (416) 362-5211
Toll free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161

Analyse du marché de la revente du Montréal métropolitain

2002

2e trimestre

- Changement de cap : les ventes sont en baisse
- Des symptômes révélateurs d'une nouvelle compression de l'offre
- Hausse significative dans les prix des habitations
- Le contexte économique reste favorable à l'achat d'une propriété
- Le marché de la revente victime de son propre succès ?

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

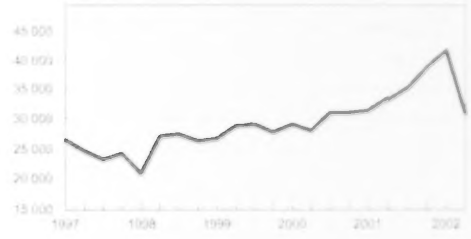
SCHL CMHC
AU CŒUR DE L'HABITATION
Canada

Cette publication est rendue possible grâce à la collaboration de la CIGM qui fournit les données informatiques, et de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, qui en fait l'analyse conjoncturelle.

CHANGEMENT DE CAP : LES VENTES SONT EN BAISSE

Après avoir enregistré un nouveau sommet au cours du premier trimestre, le marché de la revente du Montréal métropolitain affiche un recul pour ce deuxième trimestre. Un nombre total de 9 903 ventes a été enregistré sur le Service interagences S.I.A.®/MLS® ce qui représente une baisse de 7 % par rapport à la même période de l'année précédente, où 10 641 transactions avaient été effectuées. Sur une base annualisée et désaisonnalisée, après sept trimestres de hausses consécutives, on observe une baisse de 25 % dans le nombre des reventes. Ainsi, si le rythme de ce deuxième trimestre se poursuivait, quelque 30 900 unités de logements se transigeraient cette année comparativement à un rythme d'environ 41 300 pour le trimestre précédent. Toutefois, le bilan pour le premier semestre de 2002 reste positif puisque 22 535 résidences se sont échangées sur le marché de la revente soit 10 % de plus qu'à la même période l'année dernière où 20 535 transactions avaient été enregistrées.

VENTES RÉSIDENTIELLES S.I.A.®/MLS®
Données annuelles désaisonnalisées



Sources : SCHL et CIGM

Le marché des maisons unifamiliales est celui qui a perdu le plus de terrain, enregistrant une baisse de 9 % par rapport au même trimestre de l'année précédente suivi de près par celui des copropriétés avec un ralentissement de 8 %. Quant au marché des plex, il reste en progression avec une légère hausse de 2 %.

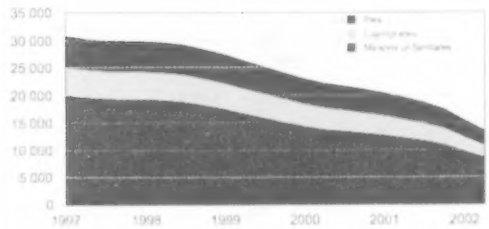
En termes de secteurs géographiques, les zones de marché qui ont écopé le plus sérieusement se trouvent à Laval, où les reventes de logements en copropriété et de maisons unifamiliales ont subi respectivement des contractions de 35 % et de 15 % par rapport à la même période l'année dernière. Sur la Rive-Sud, le marché des copropriétés enregistre aussi d'importants reculs, en particulier dans la zone 17 (Brossard, Greenfield-Park et St-Lambert) avec une baisse de 29 %. Sur l'île de Montréal, la zone 3 (Saint-Laurent, Ahuntsic) attire l'attention avec de fortes baisses dans tous les types de marché : 30 % dans celui des plex, 28 % dans celui des logements en copropriété et finalement 21 % dans celui des maisons unifamiliales.

DES SYMPTÔMES RÉVÉLATEURS D'UNE NOUVELLE COMPRESSION DE L'OFFRE

La tendance à la baisse du nombre d'inscriptions, amorcée en 1996, s'est accentuée depuis le début de l'année. Pour le premier semestre de 2002, une moyenne de quelque 12 900 propriétés était inscrite sur le Service interagences S.I.A.®/MLS® représentant une baisse de presque 40 % par rapport à la même période un an auparavant. Ce sont les marchés des logements en copropriété sur la Rive-Sud (-54 %) et sur la Rive-Nord (-48 %) ainsi que celui des plex à Laval (-50 %) qui semblent avoir été les plus touchés par ce recul dans le nombre de propriétés à vendre.

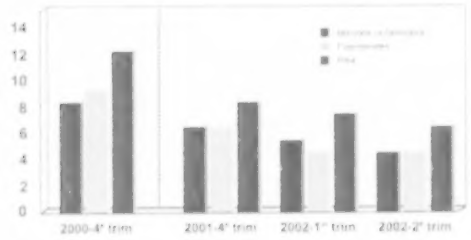
Cette situation qui confère aux vendeurs un avantage certain lors d'une négociation se confirme par une autre diminution du nombre de vendeurs par acheteur. Au deuxième trimestre, ils n'étaient plus que 4 vendeurs par acheteur pour les maisons unifamiliales et les copropriétés comparativement à 7 à la même période l'année dernière. Le resserrement est tout aussi marqué pour les plex puisque, durant la même période, ce rapport est passé de 10 à 6 vendeurs par acheteur. Partout et pour tous les types d'habitation, on observe des rapports inférieurs à 10 vendeurs par acheteur, niveau que l'on considère révélateur d'un marché équilibré. Les délais de vente s'en trouvent raccourcis, si bien qu'il faut en moyenne deux mois pour vendre une maison ou une copropriété et environ deux mois et demi pour un plex dans la grande région de Montréal. Ce sont dans les zones 1 et 2 (secteurs de l'ouest de l'île) que ces conditions de marché sont les plus probantes, puisqu'on a observé un nombre record de 3 vendeurs par acheteur dans le marché des maisons unifamiliales et des copropriétés et qu'il ne faut plus qu'un mois pour vendre ces types d'habitation.

INSCRIPTIONS RÉSIDENTIELLES S.I.A.*/MLS®
Données en moyennes mobiles



Sources : SCHL et CIGM

NOMBRE DE VENDEURS PAR ACHETEUR



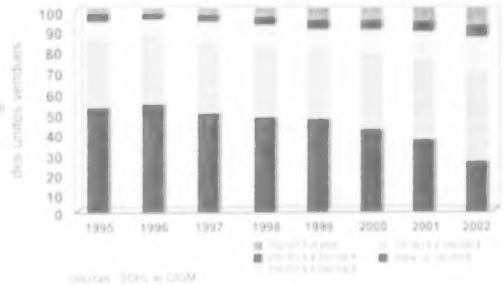
Sources : SCHL et CIGM

HAUSSE SIGNIFICATIVE DES PRIX DES HABITATIONS

Pas étonnant de voir qu'à la suite d'une telle contraction de l'offre, le prix moyen d'une propriété existante sur le marché montréalais ait augmenté de façon plus significative au cours de ce premier semestre. Le marché des copropriétés ouvre la marche avec une augmentation de 18 % par rapport au même semestre de l'année précédente, le prix moyen passant à 132 664 $. Viennent ensuite ceux des maisons unifamiliales et des plex avec 12 % et 11 % d'augmentation et des prix moyens atteignant respectivement 151 447 $ et 179 142 $. C'est dans la zone 2 (Île Bizard, Dollard-des-Ormeaux, etc.) pour le marché des copropriétés que les prix moyens ont le plus augmenté (22 %), suivie des zone 6 (Plateau Mont-Royal, Villeray, etc.) (20 %) et 7 (Rosemont, St-Michel, etc.) (20 %). Les zones 3 (Saint-Laurent et Ahuntsic) et 4 (centre-ville) ne sont pas en reste avec les plus importantes hausses du prix moyen des maisons unifamiliales (19 %).

Par ailleurs, l'activité se déplace vers les gammes de prix plus élevées. La part des maisons moins chères se rétrécit et les acheteurs sont plus nombreux à se procurer des habitations de haute gamme. Ainsi, en 2002, les maisons unifamiliales de 200 000 $ et plus représentent 14 % des logements vendus alors qu'elles ne formaient que 6 % des reventes en 1995.

VENTES DE MAISONS UNIFAMILIALES PAR GAMMES DE PRIX



Sources : SCHL et CIGM

Le prix des propriétés montréalaises reste toutefois bien inférieur aux prix enregistrés sur les marchés des autres grandes villes canadiennes, comme le soulignait dans un récent communiqué de presse M. Michel Beauséjour, chef de la direction à la CIGM. Le prix moyen d'une habitation sur le marché de la revente est environ 40 %, 80 % et 110 % plus élevé respectivement à Ottawa, Toronto et Vancouver.

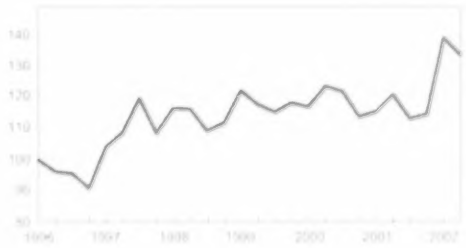
LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE RESTE FAVORABLE À L'ACHAT D'UNE PROPRIÉTÉ

Paradoxalement, si le marché de la revente est en proie à un ralentissement jusqu'à la fin de l'année, les conditions économiques demeurent toutefois favorables à l'accession à la propriété. Il s'est créé sur le marché de l'emploi montréalais un peu plus de 46 000 postes depuis le début de l'année. Il faut dire que l'économie québécoise a démarré en trombe tout comme celle du Canada d'ailleurs. Ces gains se font surtout du côté des emplois à temps plein, qui représentent plus de 80 % des postes sur le marché du travail montréalais. Cet atout procure aux ménages une plus grande capacité de participer à l'économie avec des dépenses de biens durables. Avec les mises à pied annoncées dans le secteur des télécommunications (Nortel, Telus) et les derniers aléas boursiers qui pourraient mener à des licenciements chez les courtiers, les gains d'emplois devraient être plus modestes au second semestre.

Du côté des taux d'intérêt, même si des hausses du taux directeur de la Banque du Canada sont à prévoir, elles resteront minimes. Par ailleurs, elles n'ont que peu d'influence sur les taux hypothécaires de moyen et de long terme, lesquels sont directement reliés à ceux des obligations de même échéance. Ainsi, le taux d'un prêt hypothécaire de cinq ans ne dépassera pas 8 % d'ici la fin de l'année. La confiance ébranlée des investisseurs, en raison des nombreux scandales comptables portés à leur attention, combinée à la faible rentabilité des entreprises, particulièrement celles du domaine technologique, font que les marchés boursiers accusent un retard sur la reprise économique actuelle. Afin de laisser les marchés boursiers reprendre leur souffle, la Banque du Canada ne procédera probablement pas à un sévère resserrement de sa politique monétaire avant le début de l'année prochaine.

De plus, la confiance des consommateurs québécois envers l'économie a fait un bond spectaculaire au début de ce premier semestre si l'on en juge par la performance de l'indice calculé par le Conference Board du Canada. La reprise de l'économie canadienne et le fait que sa croissance soit supérieure à celle de nos voisins du sud alimentent l'optimisme général. Par le passé, ces regains de confiance ont coïncidé avec une intense activité sur le marché de la revente. Soulignons le pourcentage record de 76 % des québécois qui considèrent que le moment est propice pour faire un achat important telle une maison.

INDICE DE CONFIANCE
DES CONSOMMATEURS QUÉBÉCOIS



Source : Conference Board du Canada

LE MARCHÉ DE LA REVENTE VICTIME DE SON PROPRE SUCCÈS ?

La bonne santé de l'économie qui continuera à soutenir la confiance élevée des consommateurs ainsi que les taux d'intérêt hypothécaires qui seront maintenus à des niveaux historiquement bas contribueront à stimuler fortement le marché de la revente. À cela s'ajoutent la rareté des logements à louer et le peu d'espoir d'une amélioration marquée à court terme en raison du faible nombre de mises en chantier d'habitations de ce type. Toutefois, l'effervescence que connaît le marché de la revente depuis deux ans et, en particulier, l'euphorie des derniers mois, se traduisent aujourd'hui par un contexte d'offre restreinte de propriétés à vendre et de hausses de prix plus importantes. Ainsi, malgré une demande soutenue, ces deux facteurs nous portent à croire que le marché connaîtra au cours des prochains mois un niveau d'activité moins euphorique et maintiendra le cap vers des niveaux semblables à ceux enregistrés au cours du deuxième trimestre.

Zone 1	Baie d'Urfé • Beaconsfield • Dorval • Kirkland • Lachine • Pointe-Claire • Sainte-Anne-de-Bellevue • Senneville
Zone 2	Dollard-des-Ormeaux • Pierrefonds • Roxboro • Sainte-Geneviève • Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard
Zone 3	Ahuntsic • Saint-Laurent
Zone 4	Centre-Ouest • Côte-des-Neiges • Côte-Saint-Luc • Hampstead • Île-des-Sœurs • Montréal-Ouest • Mont-Royal • Notre-Dame-de-Grâce • Outremont • Westmount
Zone 5	LaSalle • Sud-Ouest • Verdun (excluant Île-des-Sœurs) • Ville Saint-Pierre
Zone 6	Centre • Plateau Mont-Royal • Villeray
Zone 7	Hochelaga-Maisonneuve • Mercier • Rosemont • Saint-Michel
Zone 8	Anjou • Montréal-Nord • Saint-Léonard
Zone 9	Montréal-Est • Pointe-aux-Trembles • Rivière-des-Prairies
Zone 10	Duvernay • Laval-des-Rapides • Pont-Viau • Vimont
Zone 11	Chomedey • Fabreville • Laval-Ouest • Laval-sur-le-Lac • Sainte-Dorothée • Sainte-Rose
Zone 12	Auteuil • Saint-François • Saint-Vincent-de-Paul
Zone 13	Deux-Montagnes • Mirabel • Oka • Pointe-Calumet • Saint-Eustache • Saint-Joseph-du-Lac • Sainte-Marthe-sur-le-Lac • Saint-Placide
Zone 14	Blainville • Boisbriand • Lorraine • Rosemère • Sainte-Thérèse
Zone 15	Bois-des-Filion • Lachenaie • La Plaine • Mascouche • Sainte-Anne-des-Plaines • Terrebonne
Zone 16	Charlemagne • Le Gardeur • Repentigny • Saint-Sulpice
Zone 17	Brossard • Greenfield-Park • Saint-Lambert
Zone 18	Lemoyne • Longueuil • Saint-Hubert
Zone 19	Boucherville • Saint-Amable • Saint-Bruno-de-Montarville • Sainte-Julie • Varennes
Zone 20	Belœil • Carignan • Chambly • McMasterville • Mont-Saint-Hilaire • Notre-Dame-de-Bon-Secours • Otterburn Park • Richelieu • Saint-Basile-Le-Grand • Saint-Mathias-sur-Richelieu • Saint-Mathieu-de-Belœil
Zone 21	Candiac • Delson • La Prairie • Sainte-Catherine-d'Alexandrie • Saint-Constant • Saint-Mathieu • Saint-Philippe
Zone 22	Beauharnois • Châteauguay • Léry • Maple Grove • Melocheville • Mercier • Saint-Isidore
Zone 23	Hudson • Île-Cadieux • Île-Perrot • Notre-Dame-de-l'Île-Perrot • Pincourt • Pointe-des-Cascades • Pointe-du-Moulin • Saint-Lazare • Terrasse-Vaudreuil • Vaudreuil-Dorion • Vaudreuil-sur-le-Lac
Zone 24	Iberville • Saint-Athanase • Saint-Jean • Saint-Luc
Zone 25	Bellefeuille • Lafontaine • Saint-Antoine • Saint-Jérôme

Marché des maisons unifamiliales

2e trimestre 2002

Zones de marché	VENTES S.I.A.*/MLS® 2e trim. 2002 unités	2e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Juin 2002 unités	Variation sur un an	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.*/MLS® 2e trim. 2002 unités	2e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Juin 2002 unités	Variation sur un an	ÉCART PRIX Vente / Inscrit 2e trim. 2002
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	370	353	5 %	780	4 %	340	498	-32 %	352	-27 %	5 %
zone 2	341	376	-9 %	770	-7 %	329	461	-29 %	353	-23 %	4 %
zone 3	116	147	-21 %	236	-18 %	183	265	-31 %	185	-32 %	8 %
zone 4	280	260	8 %	528	12 %	344	542	-37 %	360	-30 %	7 %
zone 5	60	72	-17 %	124	-23 %	69	99	-30 %	68	-38 %	7 %
zone 6	41	49	-16 %	89	2 %	39	73	-47 %	43	-49 %	8 %
zone 7	86	94	-9 %	195	5 %	71	139	-49 %	81	-48 %	7 %
zone 8	85	83	2 %	206	23 %	103	163	-36 %	121	-35 %	8 %
zone 9	226	235	-4 %	524	8 %	277	564	-51 %	330	-47 %	6 %
sous-total	1 605	1 669	-4 %	3 452	1 %	1 754	2 804	-37 %	1 892	-34 %	6 %
LAVAL											
zone 10	195	257	-24 %	472	0 %	230	357	-36 %	247	-39 %	7 %
zone 11	509	567	-10 %	1 218	7 %	521	821	-37 %	585	-36 %	6 %
zone 12	163	194	-16 %	406	0 %	172	372	-54 %	199	-50 %	6 %
sous-total	867	1 018	-15 %	2 096	2 %	923	1 550	-40 %	1 031	-40 %	6 %
RIVE-NORD											
zone 13	437	466	-6 %	1 018	14 %	466	747	-38 %	521	-36 %	6 %
zone 14	414	454	-9 %	967	15 %	530	766	-31 %	602	-27 %	6 %
zone 15	466	532	-12 %	1 194	8 %	561	989	-43 %	638	-42 %	6 %
zone 16	271	263	3 %	709	26 %	308	602	-49 %	374	-44 %	6 %
sous-total	1 588	1 715	-7 %	3 888	14 %	1 866	3 104	-40 %	2 135	-38 %	6 %
RIVE-SUD											
zone 17	286	331	-14 %	667	11 %	278	497	-44 %	332	-38 %	7 %
zone 18	398	482	-17 %	987	7 %	335	668	-50 %	404	-48 %	6 %
zone 19	384	422	-9 %	912	10 %	365	627	-42 %	438	-38 %	6 %
zone 20	379	357	6 %	863	14 %	454	810	-44 %	534	-39 %	7 %
zone 21	327	384	-15 %	783	17 %	320	604	-47 %	382	-44 %	6 %
zone 22	185	214	-14 %	433	7 %	199	358	-44 %	243	-39 %	6 %
sous-total	1 959	2 190	-11 %	4 645	11 %	1 952	3 563	-45 %	2 333	-42 %	6 %
VAUDREUIL-SOULANGES	328	366	-10 %	763	4 %	471	598	-21 %	521	-21 %	5 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	**6 347**	**6 958**	**-9 %**	**14 844**	**8 %**	**6 967**	**11 619**	**-40 %**	**7 912**	**-38 %**	**6 %**
AGGLO. DE SAINT-JEAN	242	197	23 %	519	50 %	320	481	-33 %	349	-28 %	7 %
AGGLO. DE SAINT-JÉRÔME	144	159	-9%	339	17%	220	343	-36 %	236	-35 %	7 %

2e trimestre 2002

Marché des maisons unifamiliales

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente/Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.*/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
2e trim. 2001	2e trim. 2002 $	2e trim. 2001 $	Variation sur un an	Jan–Juin 2002 $	Variation sur un an	2e trim. 2002 jours	2e trim. 2001 jours	Jan–Juin 2002 jours	Jan–Juin 2001 jours	2e trim. 2002	2e trim. 2001
6 %	230 482	199 887	15 %	220 680	13 %	38	47	43	49	3	4
6 %	192 823	164 493	17 %	183 321	14 %	36	39	39	42	4	4
11 %	218 169	190 217	15 %	215 385	19 %	56	72	64	73	5	7
10 %	466 564	414 034	13 %	453 805	19 %	67	69	77	71	5	7
11 %	154 219	126 640	22 %	145 800	11 %	47	78	55	85	4	6
10 %	208 998	163 492	28 %	195 038	17 %	44	97	53	91	4	7
9 %	148 218	121 170	22 %	140 612	13 %	33	73	46	73	3	6
11 %	148 365	132 457	12 %	148 251	10 %	72	93	78	88	5	8
9 %	130 200	116 006	12 %	126 123	10 %	79	120	88	119	6	11
8 %	236 499	200 596	18 %	221 093	16 %	52	68	58	68	4	6
9 %	163 522	132 123	24 %	149 888	16 %	45	81	54	86	4	6
8 %	136 769	115 005	19 %	130 080	16 %	48	81	57	82	4	6
8 %	118 163	103 707	14 %	115 077	11 %	59	92	76	99	4	8
8 %	139 288	117 173	19 %	131 635	15 %	49	83	60	86	4	6
9 %	110 108	95 966	15 %	106 250	12 %	58	93	62	91	4	7
8 %	172 439	146 520	18 %	162 200	13 %	69	83	74	85	5	7
8 %	109 540	96 184	14 %	106 728	12 %	67	102	72	106	5	8
9 %	122 790	109 605	12 %	119 514	10 %	66	113	78	118	5	9
8 %	128 356	111 508	15 %	122 731	12 %	65	96	71	99	5	8
9 %	165 695	145 027	14 %	157 820	9 %	67	87	70	91	4	7
8 %	121 471	113 163	7 %	118 525	7 %	48	87	60	91	4	7
8 %	156 600	139 097	13 %	151 202	11 %	54	92	61	87	4	6
8 %	134 078	117 583	14 %	130 195	13 %	71	107	80	105	5	9
8 %	131 041	115 275	14 %	125 509	11 %	58	102	62	106	4	8
9 %	106 861	89 973	19 %	102 006	14 %	67	98	70	96	5	8
8 %	137 470	121 801	13 %	132 389	10 %	60	95	67	96	4	7
7 %	163 232	142 351	15 %	153 125	12 %	55	67	59	69	5	6
8 %	**161 811**	**138 568**	**17 %**	**151 447**	**12 %**	**57**	**86**	**64**	**87**	**4**	**7**
8 %	115 317	97 806	18 %	110 091	15 %	77	104	93	106	6	10
9 %	109 198	92 371	18 %	104 624	14 %	90	107	93	110	6	10

Marché des copropriétés

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS® 2e trim. 2002 unités	2e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Juin 2002 unités	Variation sur un an	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS® 2e trim. 2002 unités	2e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Juin 2002 unités	Variation sur un an	ÉCART PRIX Vente/Inscrit 2e trim. 2002
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	43	39	10 %	102	36 %	28	56	-50 %	33	-40 %	5 %
zone 2	84	82	2 %	182	-1 %	47	81	-42 %	53	-45 %	4 %
zone 3	85	118	-28 %	217	6 %	101	154	-34 %	105	-38 %	7 %
zone 4	324	270	20 %	648	31 %	356	494	-28 %	369	-25 %	6 %
zone 5	159	165	-4 %	336	2 %	117	242	-52 %	151	-44 %	5 %
zone 6	270	272	-1 %	600	20 %	291	416	-30 %	321	-28 %	5 %
zone 7	113	149	-24 %	278	7 %	103	191	-46 %	120	-45 %	5 %
zone 8	64	67	-4 %	125	-14 %	51	100	-49 %	58	-53 %	6 %
zone 9	128	126	2 %	328	38 %	88	233	-62 %	121	-57 %	5 %
sous-total	1 270	1 288	-1 %	2 816	16 %	1 182	1 965	-40 %	1 330	-38 %	5 %
LAVAL											
zone 11	87	132	-34 %	185	-17 %	94	125	-25 %	96	-37 %	7 %
Autres zones	38	61	-38 %	97	-21 %	58	68	-14 %	56	-30 %	5 %
sous-total	125	193	-35 %	282	-18 %	152	193	-21 %	152	-35 %	6 %
RIVE-NORD	131	132	-1 %	305	35 %	111	225	-51 %	136	-48 %	5 %
RIVE-SUD											
zone 17	80	112	-29 %	223	13 %	87	158	-45 %	97	-45 %	5 %
zone 18	114	133	-14 %	279	13 %	70	226	-69 %	91	-66 %	5 %
Autres zones	121	141	-14 %	297	14 %	94	194	-51 %	121	-47 %	5 %
sous-total	315	386	-18 %	799	13 %	251	577	-57 %	308	-54 %	5 %
VAUDREUIL-SOULANGES	30	26	15 %	65	30 %	24	34	-30 %	27	-38 %	5 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	**1 871**	**2 025**	**-8 %**	**4 267**	**14 %**	**1 720**	**2 995**	**-43 %**	**1 953**	**-42 %**	**5 %**

Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	2e trim. 2002	1er trim. 2002	4e trim. 2001	3e trim. 2001	2e trim. 2001
Création (ou perte) d'emplois (1)	26 300	20 100	5 900	-200	19 900
Taux de chômage (1)	8,3 %	8,9 %	8,9 %	7,7 %	8,1 %
Variation de l'indice de l'offre d'emploi (1)	0 %	-2 %	-6 %	-10 %	-10 %
Taux annuel d'inflation	1,1 %	1,5 %	1,4 %	2,3 %	3,2 %
Variation annuelle des loyers	1,4 %	1,3 %	1,2 %	1,2 %	1,0 %
Variation annuelle du prix des maisons neuves	5,5 %	4,1 %	4,5 %	5,0 %	5,5 %
Variation de l'indice de confiance des consommateurs (2)	-4 %	21 %	1 %	-6 %	5 %
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (1) (2)	76 %	70 %	60 %	56 %	64 %

Sources : Statistique Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM
Notes : (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) Données désaisonnalisées à taux annuel
À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

ÉCART PRIX Vente / Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
2e trim. 2001	2e trim. 2002 $	2e trim. 2001 $	Variation sur un an	Jan–Juin 2002 $	Variation sur un an	2e trim. 2002 jours	2e trim. 2001 jours	Jan–Juin 2002 jours	Jan–Juin 2001 jours	2e trim. 2002	2e trim. 2001
6 %	176 852	144 183	23 %	147 235	14 %	54	49	59	60	3	5
6 %	105 785	84 031	26 %	101 726	22 %	35	44	36	53	3	5
8 %	141 468	120 429	17 %	137 216	16 %	51	81	71	86	4	6
8 %	246 836	198 024	25 %	234 699	18 %	57	74	66	77	5	6
7 %	123 359	108 702	13 %	119 204	13 %	69	103	77	106	4	7
7 %	170 979	136 287	25 %	160 694	20 %	58	75	60	76	5	6
7 %	116 891	98 385	19 %	115 242	19 %	62	108	62	115	4	7
8 %	118 338	105 292	12 %	116 094	15 %	59	119	75	111	4	8
9 %	82 521	69 845	18 %	80 497	12 %	59	140	75	141	4	10
7 %	161 900	128 657	26 %	150 857	20 %	58	89	65	92	4	7
7 %	113 258	94 175	20 %	109 582	19 %	49	79	49	78	4	6
7 %	98 197	80 312	22 %	97 154	17 %	32	83	42	99	4	6
7 %	108 680	89 794	21 %	105 307	18 %	44	80	46	85	4	6
7 %	81 322	75 626	8 %	81 638	8 %	80	116	91	108	4	9
8 %	133 380	110 126	21 %	120 061	14 %	42	78	67	86	4	7
8 %	102 436	85 788	19 %	95 642	13 %	50	126	60	126	3	8
7 %	93 351	86 409	8 %	92 691	9 %	48	99	71	108	4	7
8 %	106 805	93 076	15 %	101 360	12 %	47	103	66	108	4	8
6 %	80 805	79 335	2 %	87 375	15 %	33	99	47	85	3	6
7 %	**142 127**	**114 081**	**25 %**	**132 664**	**18 %**	**56**	**92**	**66**	**95**	**4**	**7**

Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	2e trim. 2002	1er trim. 2002	4e trim. 2001	3e trim. 2001	2e trim. 2001
Nombre de faillites					
Personnelles	ND	2 778	2 967	2 907	3 145
Commerciales	ND	251	234	227	267
Mises en chantier résidentielles (3)	19 100	19 500	14 900	12 400	12 500
Reventes résidentielles S.I.A.®/MLS® (3)	30 900	41 300	38 600	35 200	33 300
Variation annuelle des ventes au détail	5,6 %	7,5 %	5,4 %	0,6 %	6,0 %
Taux hypothécaire (1 an)	5,5 %	4,8 %	4,7 %	6,0 %	6,7 %
Taux hypothécaire (5 ans)	7,4 %	7,1 %	6,9 %	7,5 %	7,7 %

Sources : Statistique Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM
Notes : (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) Données désaisonnnalisées à taux annuel
À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

Marché des plex 2-5

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS® 2e trim. 2002 unités	2e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Juin 2002 unités	Variation sur un an	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS® 2e trim. 2002 unités	2e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Juin 2002 unités	Variation sur un an	ÉCART PRIX Vente/Inscrit 2e trim. 2002
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 3	101	144	-30 %	236	-13 %	137	217	-37 %	140	-44 %	6 %
zone 4	131	138	-5 %	250	-3 %	147	281	-48 %	147	-47 %	7 %
zone 5	239	232	3 %	465	20 %	267	481	-45 %	288	-45 %	7 %
zone 6	237	244	-3 %	474	10 %	312	476	-34 %	315	-35 %	7 %
zone 7	345	365	-5 %	717	5 %	475	749	-37 %	495	-38 %	7 %
zone 8	126	113	12 %	257	16 %	142	271	-48 %	160	-46 %	5 %
Autres zones	100	85	18 %	191	26 %	150	270	-44 %	164	-43 %	6 %
sous-total	1 279	1 321	-3 %	2 590	8 %	1 629	2 744	-41 %	1 708	-41 %	7 %
LAVAL	95	105	-10 %	210	18 %	145	275	-47 %	151	-50 %	6 %
RIVE-NORD	85	53	60 %	180	67 %	140	236	-41 %	153	-38 %	6 %
RIVE-SUD											
zone 18	140	96	46 %	259	52 %	205	357	-43 %	232	-39 %	7 %
Autres zones	72	69	4 %	158	27 %	125	211	-41 %	136	-41 %	8 %
sous-total	212	165	28 %	417	42 %	330	568	-42 %	368	-40 %	7 %
VAUDREUIL-SOULANGES	14	14	0 %	27	8 %	29	49	-41 %	32	-41 %	6 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	**1 685**	**1 658**	**2 %**	**3 424**	**14 %**	**2 272**	**3 871**	**-41 %**	**2 412**	**-42 %**	**7 %**

Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

Marchés visés
Le marché des maisons unifamiliales englobe les maisons détachées et en rangée de tous les genres (bungalow, cottage et split level) possédées en tenue libre (par oppositon au condominium). Le marché des condominiums couvre les maisons, les appartements et les plex (2 à 5 unités) possédés en copropriété divise. Celui des plex regroupe les petits immeubles, comptant entre 2 et 5 logements, vendus en copropriété indivise ou en tenue libre. En conséquence, les ventes de chalets, maisons mobiles, fermes et terrains ne sont pas comptabilisées.

Zones de marché
Il ne s'agit ni des districts ni des zones MLS que la CIGM utilise, mais plutôt un regroupement de districts MLS. Les limites de la région métropolitaine de Montréal sont celles utilisées par Statistique Canada pour le recensement de 1991 et ne couvrent qu'une partie des territoires que desservent la CIGM et la SCHL dans le cadre de leurs opérations commerciales.

Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®
Lorsqu'une propriété est inscrite sur le Service d'inscriptions multiples de la CIGM, ses particularités et son prix de vente sont accessibles à tous les courtiers et agents membres de la CIGM et du Service S.I.A.®/MLS®. Les inscriptions en vigueur sont celles actives sur S.I.A.®/MLS® au cours du dernier jour ouvrable de chaque mois. Le nombre d'inscriptions en vigueur pour un trimestre correspond à la moyenne des inscriptions durant les trois mois du trimestre.

Ventes S.I.A.®/MLS®
Ventes conclues par l'entremise du Service d'inscriptions multiples de la CIGM. Les propriétés vendues moins de 30 000 $ et celles dont le prix de vente est inconnu sont exclues des statistiques.

Prix moyens S.I.A.®/MLS®
Correspondent à la valeur moyenne des transactions et n'indiquent pas nécessairement la valeur marchande des propriétés. Étant donné que les caractéristiques des propriétés transigées peuvent varier d'un trimestre à l'autre, les prix moyens constituent un indicateur et non pas une mesure exacte de l'évolution de la valeur des propriétés.

Marché des plex 2-5

ÉCART PRIX Vente/Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
2e trim. 2001	2e trim. 2002 $	2e trim. 2001 $	Variation sur un an	Jan–Juin 2002 $	Variation sur un an	2e trim. 2002 jours	2e trim. 2001 jours	Jan–Juin 2002 jours	Jan–Juin 2001 jours	2e trim. 2002	2e trim. 2001
9 %	245 943	192 480	28 %	227 698	16 %	63	100	70	92	5	7
8 %	254 233	214 626	18 %	248 957	13 %	57	67	69	69	4	7
10 %	153 130	141 782	8 %	150 159	7 %	80	94	85	103	5	10
9 %	200 857	174 401	15 %	195 121	13 %	57	79	60	76	5	8
9 %	166 200	146 969	13 %	162 415	11 %	69	97	76	93	6	9
8 %	226 574	187 934	21 %	217 624	20 %	68	102	78	109	5	10
9 %	170 617	148 501	15 %	169 846	17 %	71	114	87	122	7	14
9 %	191 787	166 757	15 %	186 528	12 %	67	92	74	92	5	9
9 %	167 719	147 379	14 %	163 980	8 %	71	114	81	124	6	13
8 %	159 473	142 659	12 %	153 512	10 %	119	178	126	161	7	17
10 %	158 910	133 257	19 %	155 727	17 %	97	155	96	142	7	17
11 %	157 758	140 881	12 %	153 445	12 %	96	137	109	128	8	15
11 %	158 518	136 445	16 %	154 863	15 %	97	148	101	136	8	16
7 %	130 429	117 907	11 %	134 369	24 %	86	148	106	165	9	20
9 %	**184 104**	**161 330**	**14 %**	**179 142**	**11 %**	**74**	**102**	**81**	**101**	**6**	**10**

Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

Écart entre le prix de vente et inscrit
Écart entre le prix de vente et le prix initial de l'inscription du dernier mandat de vente enregistré par un agent immobilier. Cela ne tient pas compte du prix demandé par le vendeur en vertu d'un mandat de vente signé avec un autre agent auparavant. Dans un marché d'acheteurs, où une révision du prix demandé s'effectue à la baisse, cette statistique sous-estime l'écart réel entre le prix de vente initialement demandé par le vendeur.

Délai de vente moyen
Le délai de vente est calculé à partir de la première date d'inscription du dernier mandat de vente enregistré. Ici encore, cette statistique ne tient pas compte de la durée d'inscription de la propriété en vertu d'un mandat de vente précédent avec un autre agent. Par conséquent, le délai de vente moyen sous-estime la durée réelle sur le marché des propriétés vendues, mais demeure un indicateur utile et fiable de l'évolution de l'état du marché.

Nombre de vendeurs par acheteur
Mesure le nombre de propriétés à vendre pour chaque unité vendue au cours d'un mois, ce qui permet de caractériser l'état du marché en fonction des conditions d'offre et de demande. En raison du caractère saisonnier différent des ventes et des inscriptions, cette statistique est calculée de la manière suivante : la moyenne mensuelle des inscriptions en vigueur au cours des 12 derniers mois divisée par le volume mensuel des ventes durant la même période de 12 mois.

Données annuelles désaisonnalisées
Indique le niveau annuel d'activité qui serait réalisé si le rythme enregistré au cours d'un trimestre se maintenait pendant quatre trimestres consécutifs. Comme les données sont désaisonnalisées, c'est-à-dire que l'influence des saisons sur l'activité a été éliminée, il est possible de comparer les chiffres d'un mois ou d'un trimestre avec n'importe quel autre.

Abréviations utilisées
trim : trimestre
var % : variation en pourcentage d'une année à l'autre pour la même période de référence.

SCHL/CIGM

Montréal métropolitain

Marché des maisons unifamiliales
par gammes de prix

2e trimestre 2002

Zones de marché	VENTES S.I.A.*/MLS® 2e trim. 2002 unités	VENTES S.I.A.*/MLS® Variation sur un an	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.*/MLS® 2e trim. 2002 unités	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.*/MLS® Variation sur un an	VENDEURS PAR ACHETEUR 2e trim. 2002	VENDEURS PAR ACHETEUR 2e trim. 2001	DÉLAI DE VENTE 2e trim. 2002 jours	DÉLAI DE VENTE Variation sur un an	ÉCART PRIX VENTE V/S INSCRIT 2e trim. 2002	ÉCART PRIX VENTE V/S INSCRIT 2e trim. 2001
UNITÉS MOINS DE 50 000 $										
Île de Montréal	4	-67 %	3	-58 %	1	2	78	-25 %	16 %	23 %
Laval	4	-78 %	3	-68 %	2	3	44	-36 %	19 %	20 %
Rive-Nord	27	-46 %	16	-49 %	3	3	81	-33 %	17 %	21 %
Rive-Sud	13	-43 %	7	-49 %	2	2	91	-22 %	17 %	21 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	**50**	**-53 %**	**30**	**-53 %**	**2**	**3**	**78**	**-29 %**	**18 %**	**22 %**
UNITÉS DE 50 001 $ À 80 000 $										
Île de Montréal	46	-43 %	42	-56 %	3	6	55	-56 %	11 %	14 %
Laval	41	-64 %	26	-76 %	2	4	63	-35 %	9 %	11 %
Rive-Nord	141	-59 %	92	-72 %	3	4	61	-46 %	8 %	10 %
Rive-Sud	135	-51 %	68	-74 %	3	4	73	-28 %	9 %	10 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	**380**	**-55 %**	**235**	**-71 %**	**3**	**4**	**64**	**-40 %**	**9 %**	**11 %**
UNITÉS DE 80 001 $ À 100 000 $										
Île de Montréal	64	-50 %	65	-64 %	4	6	81	-5 %	8 %	10 %
Laval	124	-57 %	187	-48 %	3	5	57	-30 %	7 %	8 %
Rive-Nord	374	-23 %	495	-49 %	3	6	45	-48 %	6 %	7 %
Rive-Sud	332	-45 %	446	-48 %	3	6	46	-53 %	6 %	8 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	**919**	**-42 %**	**1 304**	**-48 %**	**3**	**6**	**49**	**-44 %**	**6 %**	**8 %**
UNITÉS DE 100 001 $ À 125 000 $										
Île de Montréal	151	-47 %	97	-67 %	3	4	51	-34 %	6 %	8 %
Laval	237	-20 %	122	-64 %	3	6	30	-62 %	5 %	7 %
Rive-Nord	452	11 %	331	-47 %	3	7	52	-34 %	5 %	7 %
Rive-Sud	555	-3 %	343	-60 %	3	7	44	-45 %	6 %	7 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	**1 469**	**-11 %**	**944**	**-57 %**	**3**	**6**	**44**	**-43 %**	**5 %**	**7 %**

* La somme des quatre secteurs ne correspond pas au total de la region métropolitaine en raison de la zone 23 qui n'apparaît pas séparement.

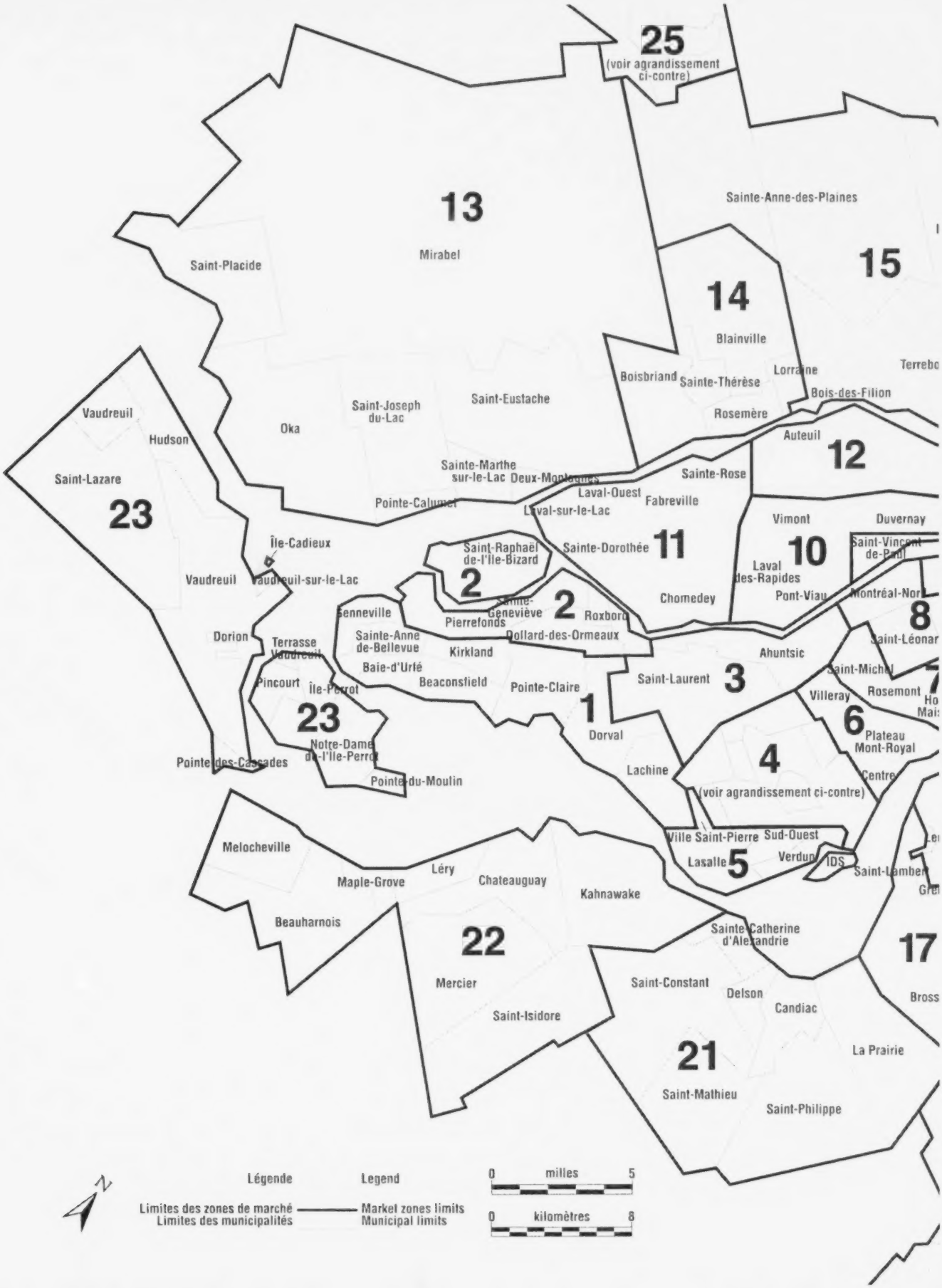
2e trimestre 2002

Marché des maisons unifamiliales
par gammes de prix

Montréal métropolitain

VENTES S.I.A.*/MLS*		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.*/MLS*		VENDEURS PAR ACHETEUR		DÉLAI DE VENTE		ÉCART PRIX VENTE V/S INSCRIT		
2e trim. 2002 unités	Variation sur un an	2e trim. 2002 unités	Variation sur un an	2e trim. 2002	2e trim. 2001	2e trim. 2002 jours	Variation sur un an	2e trim. 2002	2e trim. 2001	Zones de marché
UNITÉS DE 125 001 $ À 150 000 $										
252	-14 %	152	-60 %	3	5	39	-21 %	5 %	7 %	Île de Montréal
194	40 %	166	-42 %	4	8	44	-39 %	5 %	7 %	Laval
258	24 %	333	-27 %	5	10	75	-22 %	6 %	8 %	Rive-Nord
422	35 %	358	-41 %	4	9	52	-45 %	5 %	8 %	Rive-Sud
1 191	19 %	1 065	-41 %	4	8	53	-31 %	5 %	7 %	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE 150 001 $ À 200 000 $										
453	15 %	344	-35 %	3	5	43	-11 %	5 %	7 %	Île de Montréal
184	51 %	235	-14 %	5	10	56	-40 %	7 %	8 %	Laval
198	40 %	362	-24 %	8	14	89	-22 %	6 %	8 %	Rive-Nord
303	12 %	406	-29 %	6	10	74	-27 %	6 %	8 %	Rive-Sud
1 212	24 %	1 449	-27 %	5	8	62	-23 %	6 %	7 %	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE 200 001 $ À 250 000 $										
172	3 %	204	-28 %	5	6	43	-35 %	5 %	8 %	Île de Montréal
48	85 %	108	22 %	9	14	73	-33 %	8 %	11 %	Laval
70	52 %	187	5 %	11	17	98	-20 %	6 %	10 %	Rive-Nord
108	64 %	207	-10 %	8	13	108	4 %	8 %	9 %	Rive-Sud
425	28 %	774	-10 %	7	10	73	-16 %	6 %	9 %	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE PLUS DE 250 000 $										
463	48 %	847	-18 %	8	11	66	-16 %	7 %	8 %	Île de Montréal
35	133 %	206	33 %	23	41	100	-6 %	11 %	13 %	Laval
68	74 %	324	6 %	22	29	109	-12 %	8 %	11 %	Rive-Nord
91	26 %	406	14 %	16	20	111	-6 %	10 %	9 %	Rive-Sud
701	49 %	1 954	-2 %	11	15	80	-12 %	7 %	9 %	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*

* La somme des quatre secteurs ne correspond pas au total de la région métropolitaine en raison de la zone 23 qui n'apparaît pas séparément


25
(voir agrandissement ci-contre)
13
Mirabel
Saint-Placide
Sainte-Anne-des-Plaines
15
14
Blainville
Boisbriand
Sainte-Thérèse
Lorraine
Terrebo
Bois-des-Filion
Rosemère
Saint-Joseph du-Lac
Saint-Eustache
Oka
Vaudreuil
Hudson
Auteuil
12
Sainte-Marthe sur-le-Lac
Deux-Montagnes
Sainte-Rose
Laval-Ouest
Fabreville
Pointe-Calumet
Laval-sur-le-Lac
Saint-Lazare
23
Vimont
Duvernay
Île-Cadieux
Saint-Raphaël de-l'Île-Bizard
Sainte-Dorothée
11
10
Saint-Vincent de-Paul
Laval des-Rapides
Vaudreuil
Vaudreuil-sur-le-Lac
2
Chomedey
Pont-Viau
Montréal-Nord
Senneville
Sainte-Geneviève
2
Roxboro
8
Pierrefonds
Dollard-des-Ormeaux
Dorion
Terrasse Vaudreuil
Sainte-Anne de-Bellevue
Kirkland
Saint-Léonar
Ahuntsic
Baie-d'Urfé
Saint-Michel
Pincourt
Île-Perrot
Beaconsfield
Pointe-Claire
Saint-Laurent
3
Villeray
Rosemont
23
1
6
Dorval
Plateau Mont-Royal
Notre-Dame de-l'Île-Perrot
Pointe-des-Cascades
4
Lachine
Centre
Pointe-du-Moulin
(voir agrandissement ci-contre)
Ville Saint-Pierre
Sud-Ouest
Melocheville
Lasalle
5
Verdun
IDS
Saint-Lambert
Léry
Maple-Grove
Chateauguay
Kahnawake
Beauharnois
Sainte-Catherine d'Alexandrie
17
22
Saint-Constant
Delson
Candiac
Mercier
Saint-Isidore
21
La Prairie
Saint-Mathieu
Saint-Philippe
N
Légende
Legend
Limites des zones de marché
Market zones limits
Limites des municipalités
Municipal limits
0 milles 5
0 kilomètres 8

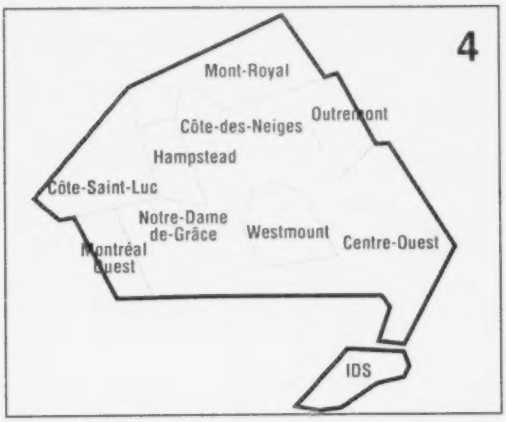
SCHL CMHC

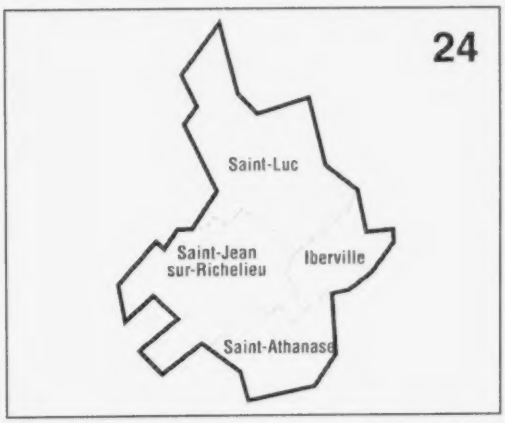
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

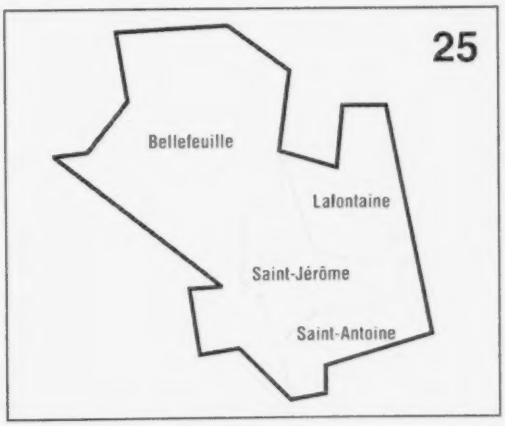
Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

ZONES DE MARCHÉ
RÉGION MÉTROPOLITAINE DE MONTRÉAL (RMR)

MARKET ZONES
MONTRÉAL METROPOLITAN AREA (CMA)





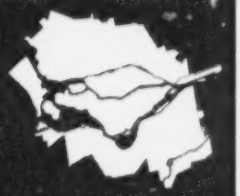


3RD QUARTER

3E TRIMESTRE

Micromedia ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel: (416) 362-5211
Toll free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161



Analyse du marché de la revente 2002

du Montréal métropolitain

3e trimestre

- Le marché de la revente renoue avec la croissance
- L'offre d'habitations à vendre est toujours en baisse
- Les prix à la hausse témoignent d'une intense activité sur tous les types de marchés
- À court et à moyen terme, la conjoncture économique continuera de dynamiser le marché de la revente
- L'immobilier résidentiel : un investissement à long terme

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

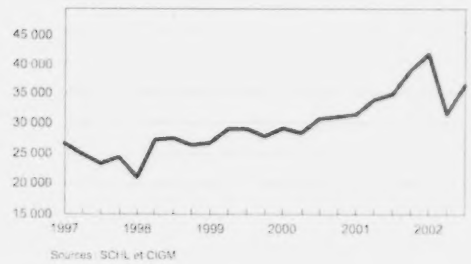
SCHL CMHC
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Cette publication est rendue possible grâce à la collaboration de la CIGM qui fournit les données informatiques, et de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, qui en fait l'analyse conjoncturelle.

LE MARCHÉ DE LA REVENTE RENOUE AVEC LA CROISSANCE

Après avoir enregistré un ralentissement au deuxième trimestre, voilà que le marché de la revente du Grand Montréal se ressaisit. Au cours du troisième trimestre de 2002, 5 737 ventes ont été enregistrées par le Service inter-agences S.I.A.®/MLS®, ce qui représente une hausse de 5 % par rapport à la période correspondante l'année dernière. En données annualisées désaisonnalisées, c'est-à-dire si le rythme observé de juillet à septembre se poursuivait pendant une période d'un an, quelque 36 100 transactions seraient effectuées dans le Grand Montréal, une croissance d'un peu plus de 15 % par rapport au deuxième trimestre de 2002.

VENTES RÉSIDENTIELLES S.I.A.®/MLS®
Données annuelles désaisonnalisées



Sources : SCHL et CIGM

Depuis le début de l'année, 28 272 habitations existantes ont été vendues sur le marché montréalais, ce qui représente une augmentation de 9 % comparativement aux neuf premiers mois de l'année 2001. C'est le marché des plex qui a le plus contribué à cette progression (14 %), suivi de très près par celui des copropriétés (13 %). Puisque la majorité des reventes, soit les deux tiers, concernent des maisons unifamiliales, la croissance plus modeste (6 %) des ventes d'habitations de ce type a contribué à atténuer la performance globale du marché de la revente.

Le ralentissement amorcé au trimestre précédent en ce qui a trait aux reventes de maisons unifamiliales à Laval s'est poursuivi au troisième trimestre (- 9 %), et le cumul des ventes indique que le marché est demeuré stable par rapport à 2001. L'île de Montréal n'échappe pas à cette tendance. Au troisième trimestre, les ventes ont baissé de 7 % et, de janvier à septembre, elles ont reculé de 1 % par rapport aux périodes correspondantes l'année dernière.

Si l'on analyse les sous-secteurs de l'île de Montréal, on constate que depuis le début de l'année, les zones de marché où les maisons unifamiliales sont les plus chères et les moins chères sont caractérisées par une croissance des reventes. La zone 8, soit le secteur d'Anjou, Montréal-Nord et Saint-Léonard, qui arrive au troisième rang pour ce qui est de l'abordabilité de ce type d'habitation, s'est particulièrement démarquée. De janvier à septembre, les reventes y ont progressé de 22 %. L'est de l'île de Montréal (zone 9), le secteur le plus abordable, se tire également bien d'affaire avec une hausse de 3 % des ventes. Les zones 4 et 1, les secteurs où l'on retrouve les maisons unifamiliales les plus coûteuses de l'île de Montréal, continuent d'attirer les acheteurs. Le nombre de reventes a augmenté respectivement de 8 % et de 1 %. En dépit de ces résultats, il importe de souligner que la part de marché occupée par les maisons unifamiliales les plus coûteuses (zones 4 et 1) est deux fois plus élevée que celle des maisons unifamiliales les moins chères (zones 8 et 9). En d'autres mots, sur l'île de Montréal, les transactions effectuées dans les zones 4 et 1 représentent 40 % de celles touchant les maisons unifamiliales, contre 20 % pour les zones 8 et 9.

Les banlieues, celles de la rive sud, et plus particulièrement celles de la rive nord, témoignent pour leur part d'une toute autre réalité, puisque les ventes d'habitations unifamiliales y sont en hausse respectivement de 10 % et de 13 % comparativement aux trois premiers trimestres de 2001. La vitalité du marché dans ces secteurs n'est pas étrangère au fait que les maisons unifamiliales y sont plus abordables. Ce territoire accapare plus de la moitié des reventes de maisons unifamiliales dans le Grand Montréal, soit 57 %.

Sur l'île de Montréal, les reventes de copropriétés et de plex continuent de progresser à un rythme soutenu. Depuis le début de l'année, elles ont respectivement augmenté de 15 % et 10 %. Bien que la majorité des transactions touchant ces types d'habitation soit effectuée sur l'île de Montréal (plus de 60 % des transactions totales), il n'en demeure pas moins que leur performance en banlieue attire l'attention. Le marché des plex est particulièrement actif dans les banlieues de la rive nord (54 %) et de la rive sud (37 %). Sur la rive nord, le marché des copropriétés se démarque également par une hausse de 27 % du nombre des reventes et, à l'opposé, seul le marché de Laval connaît un ralentissement (- 12 %).

Un regard plus attentif sur l'île de Montréal permet de constater que, là où les copropriétés sont les moins coûteuses (zone 9), les reventes affichent la meilleure performance, soit une augmentation de 36 % depuis le début de l'année. De même que pour les habitations unifamiliales, les secteurs où les copropriétés sont les plus chères (zones 4 et 1) présentent de très bonnes

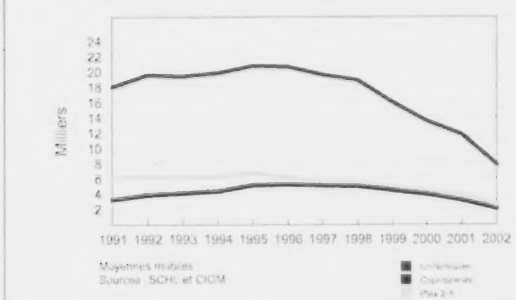
performances. Les ventes sont en hausse de 27 % dans la zone 1 et de 21 % dans la zone 4. Le secteur du Plateau Mont-Royal (zone 6) n'est pas à plaindre, puisque les reventes de copropriétés ont progressé de 20 % par rapport à l'année dernière. Pour sa part, la zone 8 est la seule zone où l'on observe un ralentissement (- 16 %). Cependant, ne perdons pas de vue que seulement 4 % des reventes de copropriétés sur l'île ont eu lieu dans ce secteur. Du coté des plex, les reventes sont en hausse dans toutes les zones de l'île de Montréal, à l'exception des zones 3 (- 13 %) et 4 (- 7 %), soit Ahunstic, Saint-Laurent et tout le centre de l'île de Montréal.

L'OFFRE D'HABITATIONS À VENDRE EST TOUJOURS EN BAISSE

L'offre d'habitations continue de diminuer, et les acheteurs ont de moins en moins de choix. Au cours du troisième trimestre de 2002, les inscriptions ont de nouveau fléchi considérablement. Quelque 9 440 propriétés à vendre étaient inscrites au Service inter-agences S.I.A.®/MLS®, ce qui représente une baisse de 35 % par rapport à la même période un an auparavant. Cette chute fait suite à deux reculs consécutifs de l'offre de l'ordre de 40 %. Au cours du troisième trimestre, l'offre s'est davantage contractée sur le marché des habitations unifamiliales (- 36 %) et des plex (- 37 %) que sur celui des copropriétés (- 30 %). La rive sud a subi les plus importantes diminutions de maisons unifamiliales et de copropriétés, soit des baisses respectives des inscriptions de 43 % et de 46 %. Du côté des plex, l'offre a été réduite de 40 % sur la rive sud et à Laval.

Un rapide coup d'œil au graphique ci-dessous portant sur l'évolution du stock de propriétés à vendre permet de constater que depuis 1991, le stock de plex et de maisons unifamiliales a fléchi de plus de la moitié. Quant à celui des copropriétés, il a été réduit d'un peu plus du tiers au cours de cette même période.

ÉVOLUTION DES INSCRIPTIONS S.I.A.®/MLS® PAR MARCHÉ VISÉ



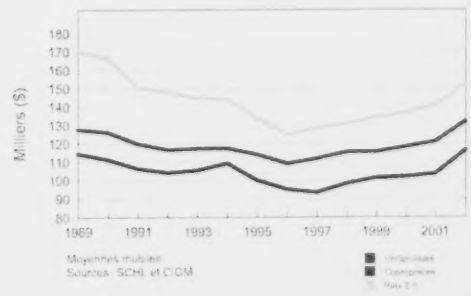
LES PRIX À LA HAUSSE TÉMOIGNENT D'UNE INTENSE ACTIVITÉ SUR TOUS LES TYPES DE MARCHÉS

Le marché de la revente du Grand Montréal s'ajuste à une offre plus restreinte et à une demande plus grande par une augmentation significative du prix moyen des habitations depuis le début de l'année. La hausse des prix est d'autant plus importante que les rapports vendeurs/acheteur sont très serrés. Sur le marché des habitations unifamiliales et sur celui des copropriétés, il n'y a plus que 4 vendeurs par acheteur contre 6 l'an dernier. Sur celui des plex, on ne trouve plus que 5 vendeurs pour un acheteur, comparativement à 9 au troisième trimestre de 2001.

Globalement, pour les neufs premiers mois de l'année 2002, le prix moyen des maisons unifamiliales s'élève à près de 155 000 $, en hausse de 13 % sur celui de l'année 2001. Mais c'est le marché des copropriétés qui s'est particulièrement démarqué avec une hausse de 19 %, le prix moyen atteignant tout près de 137 000 $. Quant au marché des plex, le prix moyen de 180 000 $ révèle une progression de 12 %. Depuis le début de l'année, quels que soient la zone et le type d'habitations, le prix de vente moyen affiche d'importantes hausses par rapport à l'an dernier.

L'évolution du prix moyen en dollars constants, que l'on peut suivre sur le prochain graphique, révèle que la forte progression du prix moyen permet de dépasser légèrement celui observé en 1989 sur les marchés des maisons unifamiliales et des copropriétés. En d'autres mots, l'important recul qu'avaient accusé les prix par suite de la dégringolade du marché au début des années 90 a été entièrement rattrapé. Toutefois, du côté des plex, le rattrapage n'est pas terminé, et le prix moyen doit continuer de monter pour atteindre le prix en dollars constants de 1989.

ÉVOLUTION DU PRIX DE VENTE MOYEN S.I.A.®/MLS®
(en dollars constants 1992=100)



Pour un même type d'habitation, le prix moyen varie considérablement dans les zones du Grand Montréal. C'est sur l'île de Montréal que le prix moyen est le plus élevé. La banlieue est plus abordable. Il existe d'importants écarts entre les prix des différents types d'habitations en banlieue et ceux pratiqués sur l'île de Montréal. Pour une maison unifamiliale, il y a un écart d'au moins 90 000 $ entre l'île de Montréal et les banlieues nord et sud. L'écart est d'au moins 50 000 $ pour une copropriété et d'au moins 22 000 $ pour un plex.

À COURT ET À MOYEN TERME, LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE CONTINUERA DE DYNAMISER LE MARCHÉ DE LA REVENTE

Plusieurs facteurs positifs concourent à une forte demande sur le marché de la revente, et cette situation n'est pas appelée à changer dans un proche avenir. Globalement, depuis le début de l'année 2002, la croissance de l'économie canadienne a été plus importante que celle des autres pays du G7. Dans un communiqué publié récemment, le Conference Board du Canada prévoit que cette croissance restera tout aussi vigoureuse jusqu'à la fin de 2002 et qu'elle se poursuivra tout au long de l'année 2003 en raison de la forte création d'emplois. Les taux hypothécaires avantageux motivent les ménages à faire l'acquisition d'une propriété. Il faut remonter à janvier 1957 pour trouver un taux comparable à celui offert par les grandes banques canadiennes en ce début d'automne 2002 pour un terme de cinq ans, soit 6,70 %. Malgré que des hausses de taux d'intérêt soient prévues en 2003, les taux hypothécaires demeureront extrêment bas d'un point de vue historique. La seule ombre au tableau réside dans le fait que le Canada ne peut continuer à faire longtemps cavalier seul en résistant aux faiblesses de l'économie mondiale et, en particulier, à celle de son principal partenaire commercial, les États-Unis.

Dans le Grand Montréal, la croissance se traduit par un marché du travail extrêmement vigoureux. En effet, il s'est créé presque 51 000 emplois depuis le début de l'année, ce qui a eu pour effet de propulser la confiance des consommateurs qui se maintient depuis à un niveau record. La rareté des logements à louer incite les jeunes ménages à accèder à la propriété. Le taux d'inoccupation des logements locatifs dans la région montréalaise a atteint un creux de 0,6 % en octobre 2001, et il ne semble pas motiver les constructeurs à ajuster leur offre en conséquence. Les mises en chantier de logements locatifs, qui totalisent 2 179 unités de janvier à septembre 2002, restent faibles et ne suffiront pas à ramener l'équilibre sur ce marché. Selon les promoteurs, la rentabilité insuffisante des immeubles locatifs en est la cause.

L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL : UN INVESTISSEMENT À LONG TERME

L'analyse précédente laisse entrevoir de nouvelles hausses du prix des habitations dans le Grand Montréal. Dans ce contexte, il est bon de se rappeler que l'immobilier résidentiel n'est pas un marché où l'on peut faire de l'argent rapidement. Les frais de transaction et les charges reliées à la propriété (chauffage, électricité, entretien, impôt foncier, etc.) sont importants et peuvent réduire l'espoir d'un rendement à court terme. De plus, l'immobilier résidentiel est un actif peu liquide. Il ne peut se convertir rapidement en espèces par opposition à la plupart des placements boursiers dont on obtient rapidement la valeur marchande. En l'occurrence, la motivation première d'un acheteur éventuel devrait résider dans son désir d'accéder à la propriété résidentielle pour les nombreux autres avantages que cela apporte comme l'amélioration de la qualité de vie, la tranquillité, l'intimité, l'autonomie quant aux travaux de rénovations à réaliser, le maintien dans les lieux, l'accumulation d'un capital en vue d'une future retraite, l'accession à un symbole de réussite sociale, etc.

Zone 1	Baie d'Urfé • Beaconsfield • Dorval • Kirkland • Lachine • Pointe-Claire • Sainte-Anne-de-Bellevue • Senneville
Zone 2	Dollard-des-Ormeaux • Pierrefonds • Roxboro • Sainte-Geneviève • Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard
Zone 3	Ahuntsic • Saint-Laurent
Zone 4	Centre-Ouest • Côte-des-Neiges • Côte-Saint-Luc • Hampstead • Île-des-Sœurs • Montréal-Ouest • Mont-Royal • Notre-Dame-de-Grâce • Outremont • Westmount
Zone 5	LaSalle • Sud-Ouest • Verdun (excluant Île-des-Sœurs) • Ville Saint-Pierre
Zone 6	Centre • Plateau Mont-Royal • Villeray
Zone 7	Hochelaga-Maisonneuve • Mercier • Rosemont • Saint-Michel
Zone 8	Anjou • Montréal-Nord • Saint-Léonard
Zone 9	Montréal-Est • Pointe-aux-Trembles • Rivière-des-Prairies
Zone 10	Duvernay • Laval-des-Rapides • Pont-Viau • Vimont
Zone 11	Chomedey • Fabreville • Laval-Ouest • Laval-sur-le-Lac • Sainte-Dorothée • Sainte-Rose
Zone 12	Auteuil • Saint-François • Saint-Vincent-de-Paul
Zone 13	Deux-Montagnes • Mirabel • Oka • Pointe-Calumet • Saint-Eustache • Saint-Joseph-du-Lac • Sainte-Marthe-sur-le-Lac • Saint-Placide
Zone 14	Blainville • Boisbriand • Lorraine • Rosemère • Sainte-Thérèse
Zone 15	Bois-des-Filion • Lachenaie • La Plaine • Mascouche • Sainte-Anne-des-Plaines • Terrebonne
Zone 16	Charlemagne • Le Gardeur • Repentigny • Saint-Sulpice
Zone 17	Brossard • Greenfield-Park • Saint-Lambert
Zone 18	Lemoyne • Longueuil • Saint-Hubert
Zone 19	Boucherville • Saint-Amable • Saint-Bruno-de-Montarville • Sainte-Julie • Varennes
Zone 20	Belœil • Carignan • Chambly • McMasterville • Mont-Saint-Hilaire • Notre-Dame-de-Bon-Secours • Otterburn Park • Richelieu • Saint-Basile-Le-Grand • Saint-Mathias-sur-Richelieu • Saint-Mathieu-de-Belœil
Zone 21	Candiac • Delson • La Prairie • Sainte-Catherine-d'Alexandrie • Saint-Constant • Saint-Mathieu • Saint-Philippe
Zone 22	Beauharnois • Châteauguay • Lery • Maple Grove • Melocheville • Mercier • Saint-Isidore
Zone 23	Hudson • Île-Cadieux • Île-Perrot • Notre-Dame-de-l'Île-Perrot • Pincourt • Pointe-des-Cascades • Pointe-du-Moulin • Saint-Lazare • Terrasse-Vaudreuil • Vaudreuil-Dorion • Vaudreuil-sur-le-Lac
Zone 24	Iberville • Saint-Athanase • Saint-Jean • Saint-Luc
Zone 25	Bellefeuille • Lafontaine • Saint-Antoine • Saint-Jérôme

Marché des unifamiliales

	VENTES S.I.A.*/MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.*/MLS®					ÉCART PRIX Vente/Inscrit
Zones de marché	3e trim. 2002 unités	3e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Sept 2002 unités	Variation sur un an	3e trim. 2002 unités	3e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Sept 2002 unités	Variation sur un an	3e trim. 2002
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	246	265	-7 %	1 026	1 %	279	410	-32 %	328	-29 %	6 %
zone 2	203	198	3 %	973	-5 %	278	361	-23 %	328	-23 %	6 %
zone 3	75	87	-14 %	311	-17 %	177	202	-13 %	182	-27 %	9 %
zone 4	160	167	-4 %	688	8 %	299	455	-34 %	340	-31 %	7 %
zone 5	37	39	-5 %	161	-19 %	52	75	-31 %	63	-36 %	8 %
zone 6	13	19	-32 %	102	-4 %	40	50	-20 %	42	-42 %	7 %
zone 7	45	59	-24 %	240	-2 %	62	96	-35 %	75	-45 %	8 %
zone 8	47	40	18 %	253	22 %	88	130	-32 %	110	-34 %	9 %
zone 9	97	121	-20 %	621	3 %	243	432	-44 %	301	-46 %	7 %
sous-total	923	995	-7 %	4 375	-1 %	1 517	2 212	-31 %	1 767	-34 %	7 %
LAVAL											
zone 10	121	125	-3 %	593	0 %	199	264	-25 %	231	-35 %	8 %
zone 11	305	333	-8 %	1 523	3 %	451	696	-35 %	541	-36 %	7 %
zone 12	104	122	-15 %	510	0 %	150	305	-51 %	183	-50 %	7 %
sous-total	530	580	-9 %	2 626	0 %	801	1 265	-37 %	955	-39 %	7 %
RIVE-NORD											
zone 13	228	211	8 %	1 246	13 %	366	544	-33 %	469	-35 %	7 %
zone 14	258	220	17 %	1 225	15 %	461	599	-23 %	555	-26 %	6 %
zone 15	304	273	11 %	1 498	9 %	501	769	-35 %	592	-40 %	7 %
zone 16	148	142	4 %	857	22 %	262	470	-44 %	337	-44 %	6 %
sous-total	938	846	11 %	4 826	13 %	1 590	2 383	-33 %	1 953	-36 %	6 %
RIVE-SUD											
zone 17	140	170	-18 %	807	5 %	235	391	-40 %	299	-39 %	7 %
zone 18	188	211	-11 %	1 175	4 %	290	543	-47 %	366	-48 %	7 %
zone 19	236	205	15 %	1 148	11 %	282	479	-41 %	386	-39 %	6 %
zone 20	219	200	10 %	1 082	13 %	331	606	-45 %	466	-41 %	7 %
zone 21	179	152	18 %	962	17 %	272	453	-40 %	346	-43 %	7 %
zone 22	112	93	20 %	545	9 %	152	283	-46 %	213	-41 %	9 %
sous-total	1 074	1 031	4 %	5 719	10 %	1 562	2 754	-43 %	2 076	-42 %	7 %
VAUDREUIL-SOULANGES	252	218	16 %	1 015	7 %	360	502	-28 %	467	-23 %	6 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	**3 717**	**3 670**	**1 %**	**18 561**	**6 %**	**5 829**	**9 116**	**-36 %**	**7 218**	**-37 %**	**7 %**
AGGLO. DE SAINT-JEAN	112	96	17 %	631	42 %	242	407	-41 %	313	-32 %	8 %
AGGLO. DE SAINT-JÉRÔME	82	64	28 %	421	19 %	194	264	-27 %	222	-33 %	7 %

Marché des unifamiliales

ÉCART PRIX Vente/Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.*/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
3e trim. 2001	3e trim. 2002 $	3e trim. 2001 $	Variation sur un an	Jan–Sept 2002 $	Variation sur un an	3e trim. 2002 jours	3e trim. 2001 jours	Jan–Sept 2002 jours	Jan–Sept 2001 jours	3e trim. 2002	3e trim. 2001
7 %	234 532	203 928	15 %	224 001	13 %	40	56	42	51	3	4
6 %	201 296	171 880	17 %	187 071	15 %	39	52	39	44	3	4
11 %	208 465	192 197	8 %	213 716	16 %	61	97	63	79	5	7
10 %	470 025	407 789	15 %	457 577	18 %	63	78	74	73	5	7
8 %	172 241	146 938	17 %	151 877	13 %	48	73	53	83	4	5
9 %	159 423	185 526	-14 %	190 499	12 %	47	70	52	87	4	6
12 %	137 453	119 893	15 %	140 019	14 %	69	78	51	74	3	5
8 %	154 138	137 406	12 %	149 345	11 %	74	95	78	89	5	8
9 %	134 361	109 615	23 %	127 410	12 %	68	113	85	118	5	9
8 %	243 018	209 029	16 %	225 718	16 %	52	73	57	69	4	6
9 %	164 033	135 753	21 %	152 774	17 %	56	90	54	87	4	6
8 %	147 865	118 257	25 %	133 642	18 %	53	73	56	80	4	6
9 %	124 385	106 759	17 %	116 975	12 %	51	75	71	93	4	7
9 %	146 949	119 610	23 %	134 725	16 %	54	77	59	84	4	6
9 %	113 633	103 491	10 %	107 601	12 %	65	86	62	90	4	6
7 %	178 005	157 203	13 %	165 528	13 %	70	71	73	82	5	7
7 %	111 811	98 974	13 %	107 760	12 %	62	97	70	104	4	7
8 %	128 279	106 743	20 %	121 028	12 %	61	93	75	113	4	9
8 %	133 059	116 547	14 %	124 739	13 %	65	87	70	96	4	7
10 %	164 832	149 346	10 %	159 036	9 %	48	87	66	90	4	6
9 %	127 741	109 353	17 %	119 999	8 %	53	78	59	88	3	6
7 %	170 735	139 588	22 %	155 218	13 %	49	106	58	91	3	6
9 %	151 015	126 671	19 %	134 409	14 %	75	106	79	105	4	8
8 %	130 226	122 497	6 %	126 387	10 %	55	101	61	105	4	7
8 %	108 314	92 156	18 %	103 303	15 %	61	99	69	97	4	7
8 %	145 158	125 705	15 %	134 787	11 %	57	96	65	96	4	7
7 %	176 274	146 743	20 %	158 872	14 %	56	69	59	69	5	6
8 %	**168 770**	**146 471**	**15 %**	**154 916**	**13 %**	**57**	**83**	**63**	**86**	**4**	**6**
9 %	110 723	103 216	7 %	110 203	14 %	76	105	90	106	5	10
8 %	110 535	95 639	16 %	105 776	15 %	77	100	90	108	5	9

Marché des copropriétés

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS® 3e trim. 2002 unités	3e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Sept 2002 unités	Variation sur un an	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS® 3e trim. 2002 unités	3e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Sept 2002 unités	Variation sur un an	ÉCART PRIX Vente/Inscrit 3e trim. 2002
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	21	22	-5 %	123	27 %	32	52	-39 %	32	-39 %	5 %
zone 2	59	36	64 %	241	10 %	54	71	-24 %	53	-40 %	5 %
zone 3	59	69	-14 %	276	1 %	99	129	-24 %	103	-34 %	7 %
zone 4	172	186	-8 %	820	21 %	304	400	-24 %	347	-25 %	5 %
zone 5	110	84	31 %	446	8 %	138	201	-31 %	146	-41 %	4 %
zone 6	154	129	19 %	754	20 %	264	367	-28 %	302	-28 %	6 %
zone 7	60	47	28 %	338	10 %	103	151	-32 %	114	-42 %	5 %
zone 8	23	31	-26 %	148	-16 %	49	81	-40 %	55	-50 %	6 %
zone 9	64	51	25 %	392	36 %	85	169	-49 %	109	-55 %	6 %
sous-total	722	655	10 %	3 538	15 %	1 127	1 621	-30 %	1 262	-36 %	5 %
LAVAL											
zone 11	57	54	6 %	242	-12 %	102	104	-2 %	98	-28 %	7 %
Autres zones	34	23	48 %	131	-10 %	65	53	21 %	59	-17 %	6 %
sous-total	91	77	18 %	373	-12 %	167	158	6 %	157	-24 %	6 %
RIVE-NORD	65	65	0 %	370	27 %	108	152	-29 %	127	-44 %	6 %
RIVE-SUD											
zone 17	70	55	27 %	293	16 %	92	129	-29 %	95	-41 %	6 %
zone 18	62	65	-5 %	341	9 %	77	152	-49 %	86	-62 %	7 %
Autres zones	57	62	-8 %	354	10 %	69	158	-56 %	103	-49 %	6 %
sous-total	189	182	4 %	988	11 %	238	439	-46 %	285	-52 %	6 %
VAUDREUIL-SOULANGES	20	13	54 %	85	35 %	31	26	22 %	28	-24 %	5 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	**1 087**	**992**	**10 %**	**5 354**	**13 %**	**1 671**	**2 395**	**-30 %**	**1 859**	**-39 %**	**6 %**

Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	3e trim. 2002	2e trim. 2002	1er trim. 2002	4e trim. 2001	3e trim. 2001
Création (ou perte) d'emplois (1)	4 100	26 300	20 100	5 900	(200)
Taux de chômage (1)	8,2 %	8,3 %	8,9 %	8,9 %	7,7 %
Variation de l'indice de l'offre d'emploi (1)	0 %	0 %	-2 %	-6 %	-10 %
Taux annuel d'inflation	2,3 %	1,1 %	1,5 %	1,4 %	2,3 %
Variation annuelle des loyers	1,4 %	1,4 %	1,3 %	1,2 %	1,2 %
Variation annuelle du prix des maisons neuves	5,0 %	5,5 %	4,1 %	4,5 %	5,0 %
Variation de l'indice de confiance des consommateurs (2)	-4 %	-4 %	21 %	1 %	-6 %
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (1) (2)	69 %	76 %	70 %	60 %	56 %

Sources : Statistique Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM
Notes : (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) Données désaisonnalisées à taux annuel
À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

ÉCART PRIX Vente / Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
3e trim. 2001	3e trim. 2002 $	3e trim. 2001 $	Variation sur un an	Jan–Sept 2002 $	Variation sur un an	3e trim. 2002 jours	3e trim. 2001 jours	Jan–Sept 2002 jours	Jan–Sept 2001 jours	3e trim. 2002	3e trim. 2001
7 %	148 852	123 952	20 %	147 511	15 %	32	69	54	62	3	5
5 %	117 925	82 738	43 %	105 692	27 %	33	39	35	51	2	4
7 %	148 566	117 723	26 %	139 642	19 %	48	71	66	82	4	6
9 %	281 654	219 682	28 %	244 548	19 %	67	82	66	78	4	6
7 %	133 392	115 129	16 %	122 704	14 %	44	88	69	102	4	6
7 %	195 848	152 583	28 %	167 874	22 %	54	85	59	77	4	6
9 %	120 148	102 448	17 %	116 113	19 %	43	84	59	110	3	7
7 %	141 000	107 961	31 %	119 965	18 %	76	79	75	106	4	7
8 %	92 056	72 110	28 %	82 384	15 %	61	123	73	138	3	9
8 %	177 937	146 386	22 %	156 383	20 %	53	82	63	90	4	6
7 %	100 987	94 865	6 %	107 557	16 %	55	72	50	77	4	5
6 %	120 976	88 991	36 %	103 337	23 %	66	50	48	91	4	5
6 %	108 455	93 110	16 %	106 075	18 %	59	66	49	82	4	5
8 %	87 272	68 408	28 %	82 628	11 %	51	130	84	113	4	8
8 %	132 469	97 611	36 %	123 025	19 %	59	89	65	86	3	6
8 %	92 029	89 583	3 %	94 985	11 %	39	107	56	122	3	8
7 %	101 640	90 463	12 %	94 132	9 %	41	69	66	100	3	7
7 %	109 905	92 309	19 %	102 995	13 %	47	89	63	104	3	7
3 %	109 625	93 331	17 %	92 610	16 %	36	47	45	77	3	6
8 %	**153 613**	**126 524**	**21 %**	**136 917**	**19 %**	**52**	**85**	**63**	**93**	**4**	**6**

Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	3e trim. 2002	2e trim. 2002	1er trim. 2002	4e trim. 2001	3e trim. 2001
Nombre de faillites					
Personnelles	ND	2 778	2 778	2 967	2 907
Commerciales	ND	272	251	234	227
Mises en chantier résidentielles (3)	20 550	19 100	19 500	14 900	12 400
Reventes résidentielles S.I.A.®/MLS® (3)	36 100	31 300	41 200	38 500	34 800
Variation annuelle des ventes au détail	9,2 %	5,6 %	7,5 %	5,4 %	0,6 %
Taux hypothécaire (1 an)	5,3 %	5,5 %	4,8 %	4,7 %	6,0 %
Taux hypothécaire (5 ans)	6,9 %	7,4 %	7,1 %	6,9 %	7,5 %

Sources : Statistique Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM
Notes : (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) Données désaisonnnalisées à taux annuel
À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

Marché des plex 2-5

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS® 3e trim. 2002 unités	3e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Sept 2002 unités	Variation sur un an	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS® 3e trim. 2002 unités	3e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Sept 2002 unités	Variation sur un an	ÉCART PRIX Vente/Inscrit 3e trim. 2002
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 3	60	71	-15 %	296	-13 %	112	172	-35 %	131	-41 %	8 %
zone 4	80	95	-16 %	330	-7 %	117	206	-43 %	137	-46 %	7 %
zone 5	131	109	20 %	596	20 %	237	381	-38 %	271	-43 %	7 %
zone 6	143	100	43 %	617	16 %	266	364	-27 %	299	-33 %	8 %
zone 7	190	168	13 %	907	7 %	419	631	-34 %	470	-37 %	7 %
zone 8	64	53	21 %	321	17 %	119	214	-44 %	146	-46 %	6 %
Autres zones	68	36	89 %	259	39 %	125	198	-37 %	151	-41 %	7 %
sous-total	736	632	16 %	3 326	10 %	1 394	2 166	-36 %	1 604	-40 %	7 %
LAVAL	51	53	-4 %	261	13 %	128	205	-37 %	143	-47 %	7 %
RIVE-NORD	45	38	18 %	225	54 %	119	198	-40 %	142	-38 %	8 %
RIVE-SUD											
zone 18	63	54	17 %	322	44 %	172	285	-40 %	212	-39 %	7 %
Autres zones	32	26	23 %	190	27 %	108	184	-42 %	126	-41 %	7 %
sous-total	95	80	19 %	512	37 %	280	469	-40 %	338	-40 %	7 %
VAUDREUIL-SOULANGES	6	7	-14 %	33	3 %	19	36	-49 %	27	-43 %	10 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	**933**	**810**	**15 %**	**4 357**	**14 %**	**1 940**	**3 074**	**-37 %**	**2 255**	**-40 %**	**7 %**

Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

Marchés visés
Le marché des maisons unifamiliales englobe les maisons détachées et en rangée de tous les genres (bungalow, cottage et split level) possédées en tenue libre (par oppositon au condominium). Le marché des copropriétés couvre les maisons, les appartements et les plex (2 à 5 unités) possédés en copropriété divise. Celui des plex regroupe les petits immeubles, comptant entre 2 et 5 logements, vendus en copropriété indivise ou en tenue libre. En conséquence, les ventes de chalet, maison mobile, ferme et terrain ne sont pas comptabilisées.

Zones de marché
Il ne s'agit ni des districts ni des zones S.I.A.®/MLS® que la CIGM utilise, mais plutôt un regroupement de districts S.I.A.®/MLS®. Les limites de la région métropolitaine de Montréal sont celles utilisées par Statistique Canada pour le recensement de 1991 et ne couvrent qu'une partie des territoires que desservent la CIGM et la SCHL dans le cadre de leurs opérations commerciales.

Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®
Lorsqu'une propriété est inscrite sur le Service d'inscriptions multiples de la CIGM, ses particularités et son prix de vente sont accessibles à tous les courtiers et agents membres de la CIGM et du Service S.I.A.®/MLS®. Les inscriptions en vigueur sont celles actives sur S.I.A.®/MLS® au cours du dernier jour ouvrable de chaque mois. Le nombre d'inscriptions en vigueur pour un trimestre correspond à la moyenne des inscriptions durant les trois mois du trimestre.

Ventes S.I.A.®/MLS®
Ventes conclues par l'entremise du Service d'inscriptions multiples de la CIGM. Les propriétés vendues moins de 30 000 $ et celles dont le prix de vente est inconnu sont exclues des statistiques.

Prix moyens S.I.A.®/MLS®
Correspondent à la valeur moyenne des transactions et n'indiquent pas nécessairement la valeur marchande des propriétés. Étant donné que les caractéristiques des propriétés transigées peuvent varier d'un trimestre à l'autre, les prix moyens constituent un indicateur et non pas une mesure exacte de l'évolution de la valeur des propriétés.

ÉCART PRIX Vente/Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
3e trim. 2001	3e trim. 2002 $	3e trim. 2001 $	Variation sur un an	Jan–Sept 2002 $	Variation sur un an	3e trim. 2002 jours	3e trim. 2001 jours	Jan–Sept 2002 jours	Jan–Sept 2001 jours	3e trim. 2002	3e trim. 2001
9 %	235 736	202 545	16 %	229 327	16 %	55	74	67	89	4	6
9 %	269 610	223 474	21 %	253 964	15 %	50	67	64	69	4	6
11 %	157 521	128 049	23 %	151 777	10 %	58	93	79	101	5	9
9 %	201 812	173 284	16 %	196 672	13 %	59	81	60	77	5	8
8 %	172 793	144 881	19 %	164 589	13 %	54	95	71	93	5	9
8 %	204 619	177 613	15 %	215 031	19 %	77	94	77	106	5	10
8 %	160 416	155 153	3 %	167 370	14 %	70	81	83	114	6	13
9 %	192 992	168 094	15 %	187 959	12 %	59	85	71	91	5	8
12 %	171 959	139 446	23 %	165 539	11 %	63	120	77	123	5	12
8 %	149 760	152 953	-2 %	152 761	6 %	77	135	116	154	6	15
10 %	151 768	133 120	14 %	154 953	16 %	96	110	96	134	6	15
11 %	149 694	147 885	1 %	152 813	10 %	75	121	103	127	7	14
10 %	151 069	137 919	10 %	154 159	14 %	89	113	99	131	6	15
16 %	147 808	119 071	24 %	136 812	23 %	86	105	103	152	8	16
9 %	**185 198**	**162 105**	**14 %**	**180 439**	**12 %**	**63**	**92**	**77**	**99**	**5**	**9**

Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

Écart entre le prix de vente et inscrit
Écart entre le prix de vente et le prix initial de l'inscription du dernier mandat de vente enregistré par un agent immobilier. Cela ne tient pas compte du prix demandé par le vendeur en vertu d'un mandat de vente signé avec un autre agent auparavant. Dans un marché d'acheteurs, où une révision du prix demandé s'effectue à la baisse, cette statistique sous-estime l'écart réel entre le prix de vente initialement demandé par le vendeur.

Délai de vente moyen
Le délai de vente est calculé à partir de la première date d'inscription du dernier mandat de vente enregistré. Ici encore, cette statistique ne tient pas compte de la durée d'inscription de la propriété en vertu d'un mandat de vente précédent avec un autre agent. Par conséquent, le délai de vente moyen sous-estime la durée réelle sur le marché des propriétés vendues, mais demeure un indicateur utile et fiable de l'évolution de l'état du marché.

Nombre de vendeurs par acheteur
Mesure le nombre de propriétés à vendre pour chaque unité vendue au cours d'un mois, ce qui permet de caractériser l'état du marché en fonction des conditions d'offre et de demande. En raison du caractère saisonnier différent des ventes et des inscriptions, cette statistique est calculée de la manière suivante : la moyenne mensuelle des inscriptions en vigueur au cours des 12 derniers mois divisée par le volume mensuel des ventes durant la même période de 12 mois.

Données annuelles désaisonnalisées
Indique le niveau annuel d'activité qui serait réalisé si le rythme enregistré au cours d'un trimestre se maintenait pendant quatre trimestres consécutifs. Comme les données sont désaisonnalisées, c'est-à-dire que l'influence des saisons sur l'activité a été éliminée, il est possible de comparer les chiffres d'un mois ou d'un trimestre avec n'importe quel autre.

Abréviations utilisées
TRIM : trimestre
VAR % : variation en pourcentage d'une année à l'autre pour la même période de référence

Marché des maisons unifamiliales
par gammes de prix

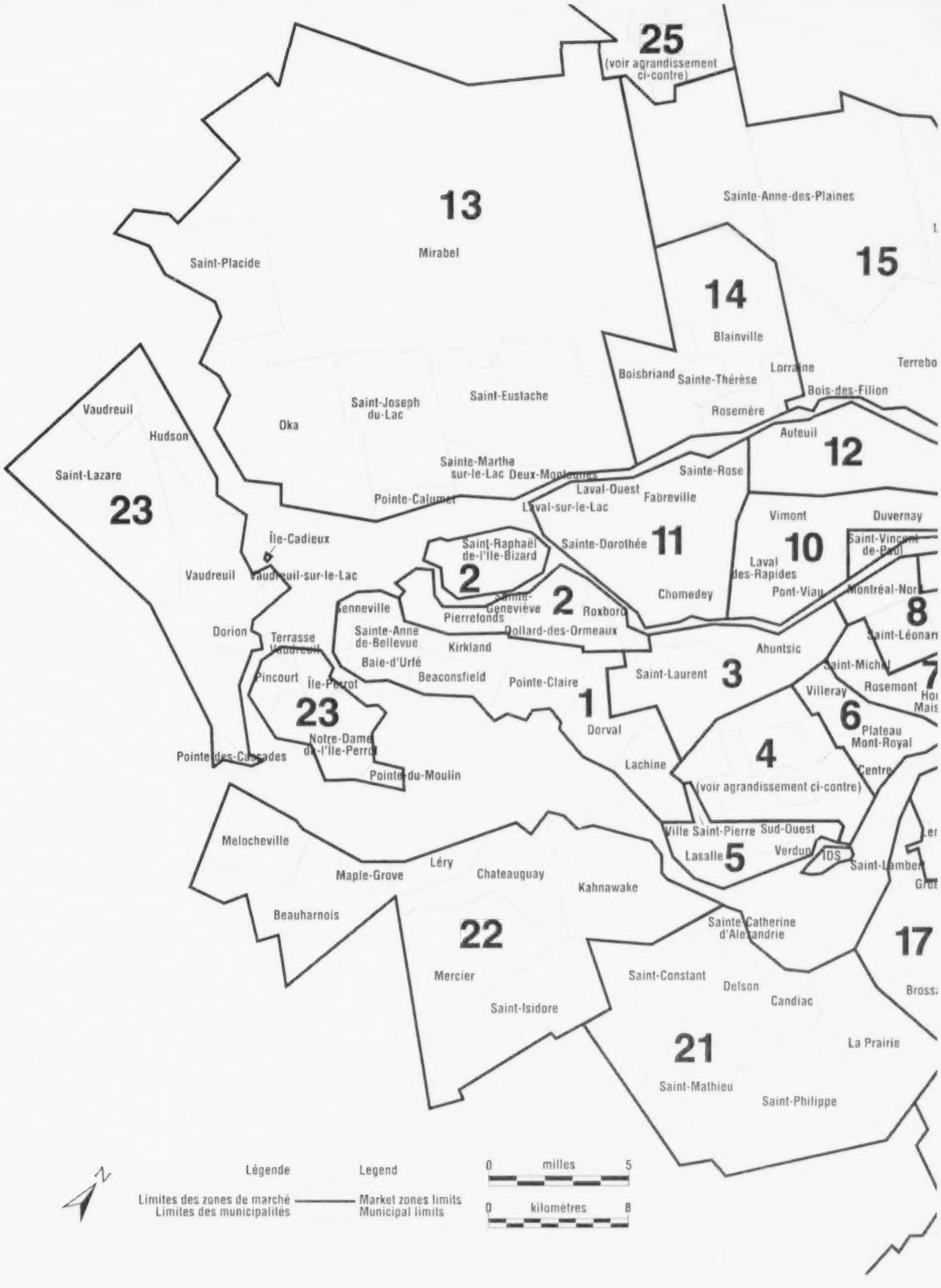
Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS® 3e trim. 2002 unités	VENTES S.I.A.®/MLS® Variation sur un an	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS® 3e trim. 2002 unités	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS® Variation sur un an	VENDEURS PAR ACHETEUR 3e trim. 2002	VENDEURS PAR ACHETEUR 3e trim. 2001	DÉLAI DE VENTE 3e trim. 2002 jours	DÉLAI DE VENTE Variation sur un an	ÉCART PRIX VENTE/INSCRIT 3e trim. 2002	ÉCART PRIX VENTE/INSCRIT 3e trim. 2001
UNITÉS MOINS DE 50 000 $										
Île de Montréal	5	-44 %	2	-40 %	1	2	64	-56 %	16 %	19 %
Laval	6	-33 %	1	-90 %	2	3	37	-58 %	20 %	23 %
Rive-Nord	14	-39 %	8	-67 %	2	3	125	80 %	18 %	17 %
Rive-Sud	6	-50 %	5	-61 %	1	3	74	69 %	25 %	22 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	**34**	**-38 %**	**17**	**-68 %**	**2**	**2**	**81**	**3 %**	**19 %**	**19 %**
UNITÉS DE 50 001 $ À 80 000 $										
Île de Montréal	17	-65 %	25	-59 %	3	5	126	-5 %	16 %	15 %
Laval	21	-68 %	10	-87 %	2	4	55	-29 %	9 %	10 %
Rive-Nord	79	-47 %	72	-67 %	2	4	60	-28 %	10 %	9 %
Rive-Sud	61	-55 %	37	-80 %	2	4	49	-51 %	12 %	11 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	**187**	**-55 %**	**147**	**-74 %**	**2**	**4**	**60**	**-35 %**	**11 %**	**11 %**
UNITÉS DE 80 001 $ À 100 000 $										
Île de Montréal	38	-53 %	53	-61 %	4	5	71	-37 %	11 %	11 %
Laval	64	-52 %	40	-81 %	2	4	45	-38 %	9 %	8 %
Rive-Nord	188	-23 %	154	70 %	2	6	53	-40 %	7 %	7 %
Rive-Sud	134	-44 %	116	-76 %	2	5	41	-52 %	7 %	9 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	**442**	**-41 %**	**373**	**-73 %**	**2**	**5**	**49**	**-42 %**	**8 %**	**8 %**
UNITÉS DE 100 001 $ À 125 000 $										
Île de Montréal	83	-39 %	84	-61 %	2	4	52	-2 %	7 %	8 %
Laval	130	-22 %	94	-69 %	2	5	41	-41 %	6 %	8 %
Rive-Nord	294	61 %	275	-43 %	3	6	48	-42 %	6 %	7 %
Rive-Sud	311	10 %	253	-60 %	2	6	52	-45 %	6 %	7 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	**876**	**6 %**	**739**	**-57 %**	**2**	**5**	**49**	**-37 %**	**6 %**	**7 %**

* La somme des quatre secteurs ne correspond pas au total de la région métropolitaine en raison de la zone 23 qui n'apparaît pas séparément

Marché des maisons unifamiliales
par gammes de prix

VENTES S.I.A.®/MLS®		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS®		VENDEURS PAR ACHETEUR		DÉLAI DE VENTE		ÉCART PRIX VENTE/INSCRIT		
3e trim. 2002 unités	Variation sur un an	3e trim. 2002 unités	Variation sur un an	3e trim. 2002	3e trim. 2001	3e trim. 2002 jours	Variation sur un an	3e trim. 2002	3e trim. 2001	Zones de marché
				UNITÉS DE 125 001 $ À 150 000 $						
134	-31 %	132	-57 %	3	4	38	-29 %	6 %	7 %	Île de Montréal
137	30 %	152	-36 %	3	7	45	-43 %	6 %	7 %	Laval
153	50 %	328	-8 %	5	10	61	-27 %	5 %	7 %	Rive-Nord
226	59 %	287	-37 %	4	8	48	-52 %	6 %	8 %	Rive-Sud
693	**22 %**	**943**	**-34 %**	**4**	**7**	**49**	**-36 %**	**6 %**	**7 %**	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
				UNITÉS DE 150 001 $ À 200 000 $						
254	24 %	275	-32 %	3	5	43	-32 %	6 %	7 %	Île de Montréal
106	41 %	214	-4 %	5	9	63	-22 %	6 %	8 %	Laval
109	18 %	302	-17 %	7	13	88	1 %	6 %	7 %	Rive-Nord
193	47 %	325	-27 %	5	9	66	-24 %	6 %	7 %	Rive-Sud
708	**33 %**	**1 196**	**-22 %**	**5**	**8**	**59**	**-21 %**	**6 %**	**7 %**	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
				UNITÉS DE 200 001 $ À 250 000 $						
130	53 %	173	-27 %	4	6	44	-35 %	6 %	8 %	Île de Montréal
44	159 %	101	20 %	8	15	71	-33 %	8 %	12 %	Laval
51	50 %	169	7 %	10	15	85	-15 %	7 %	8 %	Rive-Nord
74	68 %	175	-15 %	7	13	89	-24 %	7 %	9 %	Rive-Sud
336	**67 %**	**668**	**-10 %**	**6**	**10**	**69**	**-27 %**	**7 %**	**9 %**	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
				UNITÉS DE PLUS DE 250 000 $						
262	11 %	773	-9 %	7	11	64	-24 %	7 %	9 %	Île de Montréal
22	120 %	189	54 %	22	42	135	-21 %	11 %	10 %	Laval
50	150 %	282	4 %	19	29	142	-11 %	7 %	9 %	Rive-Nord
69	64 %	364	13 %	15	20	88	-48 %	7 %	8 %	Rive-Sud
441	**34 %**	**1 747**	**1 %**	**11**	**15**	**81**	**-21 %**	**7 %**	**9 %**	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*

* La somme des quatre secteurs ne correspond pas au total de la région métropolitaine en raison de la zone 23 qui n'apparaît pas séparément.


25
(voir agrandissement ci-contre)
13
Mirabel
Saint-Placide
Sainte-Anne-des-Plaines
15
14
Blainville
Boisbriand
Sainte-Thérèse
Lorraine
Terrebo
Bois-des-Filion
Rosemère
Saint-Joseph du-Lac
Saint-Eustache
Oka
Vaudreuil
Hudson
Saint-Lazare
23
Sainte-Martha sur-le-Lac
Deux-Montagnes
Sainte-Rose
Auteuil
12
Laval-Ouest
Fabreville
Pointe-Calumet
Laval-sur-le-Lac
Vimont
Duvernay
Île-Cadieux
Saint-Raphaël de-l'Île-Bizard
Sainte-Dorothée
11
10
Saint-Vincent-de-Paul
Vaudreuil
Vaudreuil-sur-le-Lac
2
Laval des-Rapides
Chomedey
Pont-Viau
Montréal-Nord
Senneville
Sainte-Geneviève
2
Roxboro
8
Pierrefonds
Dollard-des-Ormeaux
Dorion
Terrasse Vaudreuil
Sainte-Anne de-Bellevue
Kirkland
Ahuntsic
Saint-Léonard
Baie-d'Urfé
Saint-Michel
Pincourt
Île-Perrot
Beaconsfield
Pointe-Claire
Saint-Laurent
3
7
Villeray
Rosemont
23
1
6
Dorval
Plateau Mont-Royal
Notre-Dame de-l'Île-Perrot
Pointe des-Cascades
4
Lachine
Centre
Pointe-du-Moulin
(voir agrandissement ci-contre)
Ville Saint-Pierre
Sud-Ouest
Melocheville
Lasalle
5
Verdun
IDS
Saint-Lambert
Léry
Maple-Grove
Chateauguay
Kahnawake
Beauharnois
22
Sainte-Catherine d'Alexandrie
17
Mercier
Saint-Constant
Delson
Candiac
Saint-Isidore
21
La Prairie
Saint-Mathieu
Saint-Philippe
Légende
Legend
Limites des zones de marché
Limites des municipalités
Market zones limits
Municipal limits
0 milles 5
0 kilomètres 8

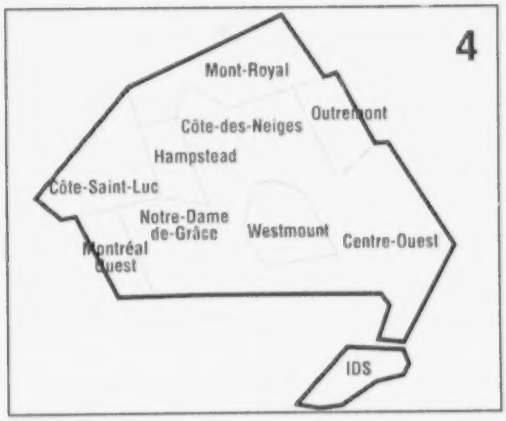
SCHL CMHC

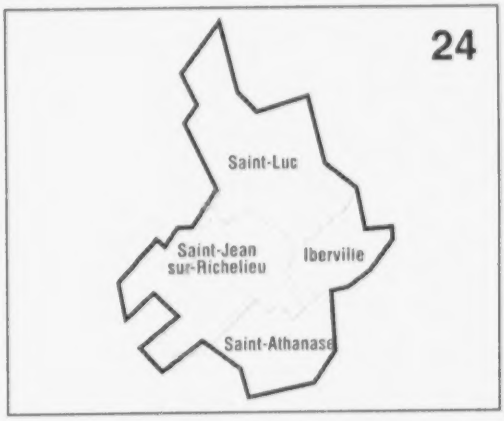
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

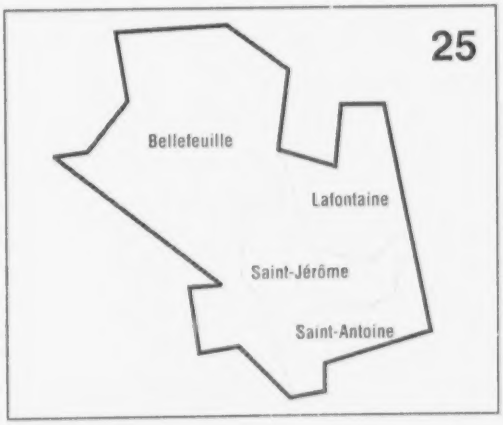
Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montreal Real Estate Board

ZONES DE MARCHÉ
RÉGION MÉTROPOLITAINE DE MONTRÉAL (RMR)

MARKET ZONES
MONTRÉAL METROPOLITAN AREA (CMA)







4TH QUARTER

4E TRIMESTRE

Micromedia ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel: (416) 362-5211
Toll free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161

Analyse du marché de la revente 2002

du Montréal métropolitain

4e trimestre

- Une année dont on se souviendra longtemps
- Recul des transactions de maisons unifamiliales à Laval et sur l'île de Montréal
- Importante croissance des prix
- La banlieue gagne de plus en plus en popularité
- Quels sont les risques de voir les prix s'effondrer ?
- Poussée de croissance

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

SCHL CMHC
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Cette publication est rendue possible grâce à la collaboration de la CIGM qui fournit les données informatiques, et de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, qui en fait l'analyse conjoncturelle.

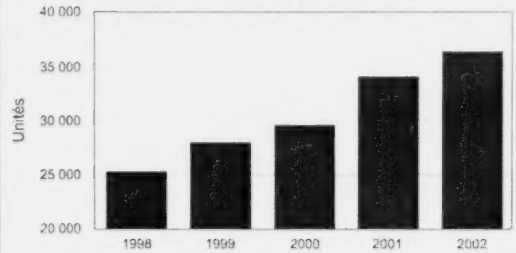
UNE ANNÉE DONT ON SE SOUVIENDRA LONGTEMPS

Il n'y a pas à dire, dans le Grand Montréal, le marché immobilier a connu une année 2002 tout à fait mémorable. Le dynamisme du marché de la revente a propulsé le nombre de transactions à un niveau record, et les mises en chantier ont fait un bond de 55 % comparativement à l'année 2001.

Après plusieurs années consécutives de croissance, les reventes enregistrées par le Service inter-agences S.I.A.©/MLS® au cours de l'année 2002 ont atteint le chiffre de 36 295, ce qui représente une hausse de 7 % par rapport à l'année 2001. Tous les types d'habitations ont connu une croissance des ventes. En 2002, le marché des copropriétés s'est démarqué. On y a enregistré la plus forte augmentation du nombre de transactions, soit 12 %. Le marché des plex s'est également très bien comporté. Les reventes ont progressé de 10 % par rapport au résultat de 2001. Pour sa part, le marché des habitations unifamiliales a été un peu moins dynamique que les autres, mais les ventes totales ont dépassé de 5 % celles effectuées en 2001. Cependant, il ne faut pas perdre de vue que la maison unifamiliale continue d'être le type d'habitation le plus en demande dans le Grand Montréal, puisque les deux tiers des transactions touchent des propriétés unifamiliales.

UN NIVEAU D'ACTIVITÉ RECORD

Ventes résidentielles S.I.A.©/MLS®– RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM

L'année 2002 aura également été marquée par une rareté de l'offre. Les inscriptions de propriétés à vendre ont été de plus en plus rares, et ce, pour tous les types d'habitations. Dans un contexte de forte demande, où le choix des propriétés à vendre était plus restreint, les maisons se sont envolées comme des petits pains chauds. Les conditions du marché ont donc continué de se resserrer. Entre autres, le rapport vendeurs/acheteur a poursuivi sa baisse et a fait en sorte que le marché favorise encore plus les vendeurs. Le prix des habitations existantes a donc fortement augmenté. Vu la difficulté de trouver une propriété existante et la hausse graduelle des prix, plusieurs acheteurs se sont tournés vers le marché du neuf.

RECUL DES TRANSACTIONS DE MAISONS UNIFAMILIALES À LAVAL ET SUR L'ÎLE DE MONTRÉAL

Au cours du quatrième trimestre de 2002, les ventes de maisons unifamiliales existantes ont reculé comparativement à la période correspondante en 2001. Le nombre de reventes a baissé de 2 %, mais ce sont surtout les secteurs de Laval (-9 %) et de la Rive-Sud (-7 %) qui ont été touchés et, dans une moindre mesure, l'île de Montréal (-1 %). Dans le cas des marchés de Laval et de l'île de Montréal, le recul des ventes de propriétés unifamiliales existantes s'est amorcé dès le deuxième trimestre et s'est poursuivi jusqu'à la fin de l'année. Les reventes ont diminué de 2 % en 2002 à Laval et de 1 % sur l'île de Montréal. Sur la Rive-Nord et la Rive-Sud, l'année 2002 s'est terminée par une croissance des reventes qui a été deux fois plus forte du côté nord (+12 %) que du côté sud (+6 %).

À Laval, seul le secteur ouest, soit Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée et Sainte-Rose (zone 11), a vu les reventes progresser (+2 %). Soulignons que près de 60 % des transactions relatives à des habitations unifamiliales ont été effectuées dans cette zone de marché au cours de l'année 2002. Plus au centre et à l'est de Laval, soit dans les zones 10 et 12, le nombre de reventes s'est replié de 6 % et de 9 % respectivement.

Sur l'île de Montréal, le marché des habitations unifamiliales présente des distinctions importantes selon les zones. Les secteurs situés à l'est de l'île de Montréal, soit Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard (zone 8) et Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles, Rivière-des-Prairies (zone 9), sont les grands gagnants de l'année 2002. En d'autres mots, ces deux secteurs ont connu les plus fortes hausses du nombre de reventes. Par rapport à 2001, les transactions ont augmenté de 15 % dans la zone 8 et de 4 % dans la zone 9. Soulignons que c'est dans ces secteurs de l'île de Montréal que les propriétés sont les plus abordables et que les prix moyens sont du même ordre de grandeur qu'en banlieue.

Dans les secteurs les plus dispendieux de l'île, soit les secteurs Centre-Ouest, Côte-des-Neiges, Côte Saint-Luc, Hampstead, Île-des-Sœurs, Montréal-Ouest, Mont-Royal, Notre-Dame-de-Grâce, Outremont et Westmount (zone 4), le nombre de reventes a continué de progresser (+2 %), mais à un rythme moins rapide qu'en 2001 (+6 %).

Pour sa part, dans l'ouest de l'île de Montréal, le marché a ralenti. La plus importante correction a été observée dans les secteurs Lasalle, Sud-Ouest, Verdun (zone 5), où l'activité a diminué de 20 % en 2002. Soulignons que ce secteur avait débuté l'année 2002 en baisse et que cette tendance s'est poursuivie pendant le reste de l'année. À Ahunstic et à Saint-Laurent (zone 3), le marché a également été moins actif qu'en 2001 : les reventes y ont fléchi de 13 %. Seuls les secteurs Baie d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Pointe-Claire, Sainte-Anne-de-Bellevue, Senneville (zone 4) ont fait exception. Cette zone, la deuxième de l'île de Montréal où les prix sont les plus élevés, a, de la même manière que la zone 1, enregistré une modeste croissance du nombre de reventes (1 %).

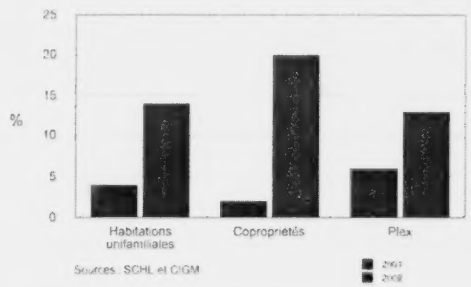
Plus au centre-est, l'activité a été un peu moins forte sur le Plateau Mont-Royal et dans Rosemont, ainsi que dans les quartiers adjacents (zones 6 et 7). Le nombre des ventes d'habitations unifamiliales a diminué respectivement de 5 % et de 4 % comparativement à 2001.

Ne perdons pas de vue que, sur l'île de Montréal, 40 % des transactions relatives à des maisons unifamiliales ont été effectuées dans les deux secteurs les plus dispendieux, soit les zones 1 et 4, une proportion légèrement supérieure à celle de 38 % enregistrée en 2001.

IMPORTANTE HAUSSE DES PRIX

En 2002, le prix des habitations existantes a augmenté considérablement, surtout celui des copropriétés. Comparativement à l'année 2001, le prix de revente moyen a fait un bond de 20 %, soit 10 fois plus qu'en 2001 (2 %). Le prix de vente moyen d'un logement en copropriété a atteint 139 300 $, soit près de 23 000 $ de plus qu'en 2001. Le prix moyen a enregistré d'importantes hausses dans tous les secteurs de la région métropolitaine de Montréal. Sur l'île de Montréal (+20 %) et à Laval (+23 %), le prix moyen a augmenté plus rapidement que sur la Rive-Nord (+12 %) et la Rive-Sud (+15 %).

IMPORTANTE CROISSANCE DES PRIX
2001 vs 2002



Les maisons unifamiliales et les plex ont pour leur part connu des hausses de prix du même ordre, soit respectivement 14 % et 13 %. Le prix moyen d'une maison unifamiliale atteignait 157 400 $ en 2002, environ 20 000 $ de plus que le prix de revente moyen en 2001, lequel avait déjà augmenté de 4 % comparativement à l'année 2000. Sur l'île de Montréal et à Laval, les prix ont grimpé de presque 20 %, et les hausses respectives ont été de 17 % et de 18 %. Dans les secteurs Rive-Nord (+14 %) et Rive-Sud (+12 %), la croissance des prix a été moins forte.

Pour un plex comptant de 2 à 5 logements, les acheteurs devaient débourser 183 950 $ en moyenne, contre 163 000 $ en 2001. Les marchés de l'île de Montréal, de Laval et de la Rive-Sud ont enregistré des hausses de prix comparables à celle observée dans la région métropolitaine, alors que sur le marché de la Rive-Nord, les prix ont progressé de façon nettement plus modeste (+6 %), voire même inférieure à celle de 2001 (+9 %).

Le resserrement graduel du marché a fait en sorte que la hausse des prix a été soutenue. L'offre a diminué de plus de 30 %, et ce, pour tous les types d'habitations. De plus, comme la demande était très forte, le rapport vendeurs/acheteur a continué de diminuer. À la fin de 2002, pour une propriété unifamiliale et un plex, il n'y avait plus que 4 vendeurs par acheteur, et 3 dans le cas d'une copropriété, alors qu'à la fin de 2001, le rapport vendeurs/acheteur, déjà faible, variait de 6 à 8.

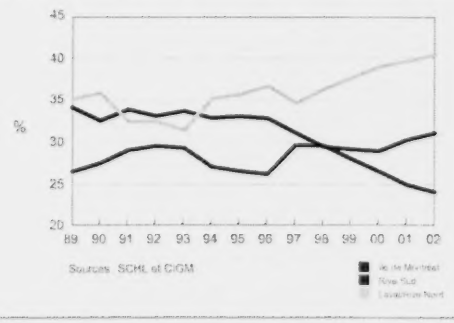
Cependant, la croissance des prix a, dans une certaine mesure, été soutenue par la faiblesse des taux hypothécaires, qui ont atteint leur niveau le plus bas depuis 40 ans. Les taux hypothécaires ont fait toute la différence pour le portefeuille des ménages, ce qui leur a permis d'acheter des propriétés plus dispendieuses. À titre d'exemple, en 1990, le prix moyen d'une propriété unifamiliale existante était de 115 100 $ contre 157 400 $ en 2002, et la mensualité hypothécaire atteignait 1 170 $* en 1990, comparativement à 1 000 $* en 2002. Ainsi, malgré un prix de vente plus élevé en 2002, la mensualité hypothécaire était de 14,5 % inférieure à celle de 1990. Pour un terme de cinq ans, le taux hypothécaire était de 7,1 % en 2002 comparativement à 13,4 % en 1991, soit presque la moitié du niveau de 1991.

* Prêt hypothécaire financé à 90 %, amorti sur 25 ans, terme de 5 ans.

LA BANLIEUE DEVIENT DE PLUS EN PLUS POPULAIRE

La banlieue gagne en popularité, et l'abordabilité des propriétés est l'un des facteurs qui permet d'expliquer cette tendance. Depuis quelques années, les acheteurs de maisons unifamiliales sont de plus en plus attirés par la banlieue, particulièrement Laval et la Rive-Nord. En banlieue, la proportion des transactions relatives à des maisons unifamiliales a progressé au détriment de l'île de Montréal.

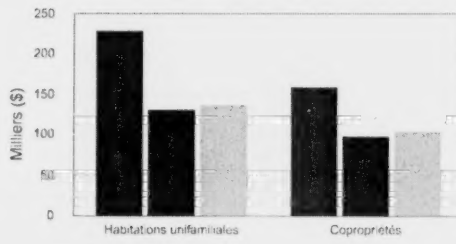
LA BANLIEUE SE DÉMARQUE
Répartition des ventes d'habitations unifamiliales existantes



Dans un marché où les propriétés sont de plus en plus dispendieuses, il est tout à fait logique que les acheteurs privilégient les secteurs où les maisons sont plus abordables, d'autant plus que le resserrement du marché locatif en a incité plusieurs à accéder à la propriété en profitant de la faiblesse des taux hypothécaires. Il y a des écarts de prix importants entre l'île de Montréal et la banlieue, qui tendent à se creuser depuis quelques années. À titre d'exemple, le prix de vente moyen d'une maison unifamiliale est de 228 600 $ sur l'île de Montréal, comparativement à 138 000 $ à Laval, 126 900 $ sur la Rive-Nord et 137 000 $ sur la Rive-Sud.

LA BANLIEUE EST NETTEMENT PLUS ABORDABLE

Prix de vente moyen



Sources : SCHL et CIGM

QUELS SONT LES RISQUES DE VOIR LES PRIX S'EFFONDRER ?

L'euphorie du marché de la revente et la hausse des prix rappelle la fin des années 80, et plusieurs personnes se demandent si le marché ne risque pas de s'effondrer comme au début des années 90. Le marché a mis plusieurs années à se remettre de la dégringolade survenue durant la première moitié des années 90 et il vient à peine de rattraper le retard qu'il avait pris. Ainsi, dix ans plus tard, le marché de la revente montréalais va enfin renouer avec une croissance réelle du prix de vente des propriétés.

La hausse des prix observée en 2002 est attribuable à différents facteurs fondamentaux, ce qui rend peu probables les risques de voir le marché s'affaiblir. D'une part, il y a de moins en moins de propriétés à vendre sur le marché alors que la demande ne cesse de progresser. C'est une dynamique diamétralement opposée à celle du début des années 90, où les propriétés à vendre abondaient alors que les acheteurs se faisaient plutôt rares. De plus, le rapport vendeurs/acheteur témoigne d'une tout autre réalité. Au début des années 90, le nombre de vendeurs par acheteur était supérieur à 20, tandis qu'à la fin de 2002 ils était de l'ordre de 5. Même si le marché fléchissait, il est clair que l'on est bien loin de la situation d'il y a 12 ans. Au pire, s'il y avait un ralentissement, cela donnerait un peu de répit aux conditions actuellement serrées du marché. Il faut aussi tenir compte du contexte économique. Au début des années 90, une récession s'amorçait, alors qu'en 2002, l'économie montréalaise connaissait une performance exceptionnelle, sans oublier que les taux hypothécaires consentis en 2002 étaient largement inférieurs à ceux de 1990.

POUSSÉE DE CROISSANCE

Étant donné la performance économique qu'il a connue en 2002, le Grand Montréal aura fait l'envie de nombreuses régions en Amérique. Tous les facteurs de base relatifs à l'habitation sont alors tombés en place, ce qui a pavé la voie aux consommateurs désireux d'accorder une importance sans cesse grandissante à leur chez-soi.

Montréal arrive au deuxième rang au pays, derrière Québec, en ce qui a trait à la croissance de son produit intérieur brut (+4,3 %). Et si divers secteurs d'activité ont contribué à ce succès, c'est l'arrivée de nouveaux logements sur le marché qui explique la plus grande part de cette hausse, autre signe de la vigueur de l'industrie du bâtiment.

Dans ce contexte, des emplois se sont ajoutés par dizaine de milliers, et près de 90 000 personnes de plus étaient au travail en décembre 2002 comparativement à décembre 2001. Si environ 60 % de ces postes étaient à temps partiel, ceux à temps plein ont néanmoins connu une augmentation notable, et leur progression, déjà bien amorcée, s'est poursuivie. Par rapport à l'anémie du milieu des années 90, le marché du travail montréalais s'est ainsi enrichi de près de 200 000 emplois à temps plein, ce qui contribue directement à l'exceptionnelle recrudescence des ventes de logements existants.

Des taux hypothécaires à des niveaux planchers auront également été un atout de taille pour le marché de la revente en 2002. Les consommateurs ont bénéficié d'un loyer de l'argent à la fois faible et stable et d'un taux d'à peine 6,7 % en fin d'année, pour un terme de cinq ans. Après avoir négocié avec leur institution financière, des ménages ont même pu obtenir un taux inférieur à 6 %.

Il n'est donc pas surprenant d'apprendre que la confiance est au beau fixe et que nombre de gens croient judicieux d'acquérir des biens importants, telle une maison. Au printemps dernier, ce sentiment était partagé par presque 80 % des ménages québécois, comme le révèle l'enquête effectuée par le Conference Board du Canada. Il s'agit d'un niveau sans précédent depuis les 40 dernières années.

Avec une telle accumulation de nouvelles encourageantes, la région de Montréal est plus qu'un objet d'envie, elle devient un réel pôle d'attraction. Les dernières données migratoires indiquent des soldes en nette croissance et un bilan net de 25 000 nouveaux arrivants en 2001. Voilà un phénomène qui aura une importance primordiale pour le soutien et le développement de l'économie montréalaise.

Zone 1	Baie d'Urfé • Beaconsfield • Dorval • Kirkland • Lachine • Pointe-Claire • Sainte-Anne-de-Bellevue • Senneville
Zone 2	Dollard-des-Ormeaux • Pierrefonds • Roxboro • Sainte-Geneviève • Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard
Zone 3	Ahuntsic • Saint-Laurent
Zone 4	Centre-Ouest • Côte-des-Neiges • Côte-Saint-Luc • Hampstead • Île-des-Sœurs • Montréal-Ouest • Mont-Royal • Notre-Dame-de-Grâce • Outremont • Westmount
Zone 5	LaSalle • Sud-Ouest • Verdun (excluant Île-des-Sœurs) • Ville Saint-Pierre
Zone 6	Centre • Plateau Mont-Royal • Villeray
Zone 7	Hochelaga-Maisonneuve • Mercier • Rosemont • Saint-Michel
Zone 8	Anjou • Montréal-Nord • Saint-Léonard
Zone 9	Montréal-Est • Pointe-aux-Trembles • Rivière-des-Prairies
Zone 10	Duvernay • Laval-des-Rapides • Pont-Viau • Vimont
Zone 11	Chomedey • Fabreville • Laval-Ouest • Laval-sur-le-Lac • Sainte-Dorothée • Sainte-Rose
Zone 12	Auteuil • Saint-François • Saint-Vincent-de-Paul
Zone 13	Deux-Montagnes • Mirabel • Oka • Pointe-Calumet • Saint-Eustache • Saint-Joseph-du-Lac • Sainte-Marthe-sur-le-Lac • Saint-Placide
Zone 14	Blainville • Boisbriand • Lorraine • Rosemère • Sainte-Thérèse
Zone 15	Bois-des-Filion • Lachenaie • La Plaine • Mascouche • Sainte-Anne-des-Plaines • Terrebonne
Zone 16	Charlemagne • Le Gardeur • Repentigny • Saint-Sulpice
Zone 17	Brossard • Greenfield-Park • Saint-Lambert
Zone 18	Lemoyne • Longueuil • Saint-Hubert
Zone 19	Boucherville • Saint-Amable • Saint-Bruno-de-Montarville • Sainte-Julie • Varennes
Zone 20	Belœil • Carignan • Chambly • McMasterville • Mont-Saint-Hilaire • Notre-Dame-de-Bon-Secours • Otterburn Park • Richelieu • Saint-Basile-Le-Grand • Saint-Mathias-sur-Richelieu • Saint-Mathieu-de-Belœil
Zone 21	Candiac • Delson • La Prairie • Sainte-Catherine-d'Alexandrie • Saint-Constant • Saint-Mathieu • Saint-Philippe
Zone 22	Beauharnois • Châteauguay • Lery • Maple Grove • Melocheville • Mercier • Saint-Isidore
Zone 23	Hudson • Île-Cadieux • Île-Perrot • Notre-Dame-de-l'Île-Perrot • Pincourt • Pointe-des-Cascades • Pointe-du-Moulin • Saint-Lazare • Terrasse-Vaudreuil • Vaudreuil-Dorion • Vaudreuil-sur-le-Lac
Zone 24	Iberville • Saint-Athanase • Saint-Jean • Saint-Luc
Zone 25	Bellefeuille • Lafontaine • Saint-Antoine • Saint-Jérôme

Marché des unifamiliales

Zones de marché	VENTES S.I.A.*/MLS® 4e trim. 2002 unités	4e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Déc 2002 unités	Variation sur un an	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.*/MLS® 4e trim. 2002 unités	4e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Déc 2002 unités	Variation sur un an	ÉCART PRIX Vente/Inscrit 4e trim. 2002
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	257	259	-1 %	1 283	1 %	272	376	-28 %	314	-28 %	6 %
zone 2	251	221	14 %	1 224	-2 %	269	389	-31 %	313	-25 %	5 %
zone 3	104	101	3 %	415	-13 %	182	198	-8 %	182	-23 %	9 %
zone 4	185	216	-14 %	873	2 %	300	424	-29 %	330	-31 %	8 %
zone 5	38	50	-24 %	199	-20 %	56	80	-30 %	61	-35 %	10 %
zone 6	27	30	-10 %	129	-5 %	44	52	-15 %	42	-37 %	7 %
zone 7	61	71	-14 %	301	-4 %	67	100	-32 %	73	-42 %	8 %
zone 8	69	72	-4 %	322	15 %	88	162	-46 %	104	-37 %	8 %
zone 9	178	167	7 %	799	4 %	269	434	-38 %	293	-45 %	6 %
sous-total	1 170	1 187	-1 %	5 545	-1 %	1 546	2 215	-30 %	1 712	-33 %	7 %
LAVAL											
zone 10	164	181	-9 %	757	-6 %	217	279	-22 %	227	-33 %	6 %
zone 11	446	457	-2 %	1 969	2 %	533	692	-23 %	539	-33 %	6 %
zone 12	127	169	-25 %	637	-9 %	177	280	-37 %	182	-48 %	6 %
sous-total	737	807	-9 %	3 363	-2 %	927	1 251	-26 %	948	-36 %	6 %
RIVE-NORD											
zone 13	321	292	10 %	1 567	12 %	404	581	-30 %	453	-34 %	6 %
zone 14	304	296	3 %	1 529	13 %	499	697	-28 %	541	-27 %	6 %
zone 15	470	394	19 %	1 968	11 %	585	793	-26 %	591	-37 %	6 %
zone 16	227	246	-8 %	1 084	14 %	296	506	-42 %	326	-44 %	5 %
sous-total	1 322	1 228	8 %	6 148	12 %	1 784	2 577	-31 %	1 911	-35 %	6 %
RIVE-SUD											
zone 17	218	196	11 %	1 025	6 %	264	402	-34 %	291	-38 %	7 %
zone 18	339	340	0 %	1 514	3 %	325	567	-43 %	356	-47 %	7 %
zone 19	286	342	-16 %	1 434	4 %	337	542	-38 %	374	-39 %	5 %
zone 20	225	301	-25 %	1 307	4 %	350	650	-46 %	437	-42 %	6 %
zone 21	279	271	3 %	1 241	13 %	305	443	-31 %	336	-41 %	5 %
zone 22	129	141	-9 %	674	5 %	146	303	-52 %	196	-44 %	6 %
sous-total	1 476	1 591	-7 %	7 195	6 %	1 727	2 907	-41 %	1 989	-42 %	6 %
VAUDREUIL-SOULANGES	251	239	5 %	1 266	6 %	340	525	-35 %	435	-26 %	5 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	**4 956**	**5 052**	**-2 %**	**23 517**	**5 %**	**6 325**	**9 475**	**-33 %**	**6 995**	**-36 %**	**6 %**
AGGLO. DE SAINT-JEAN	128	127	1 %	759	33 %	221	410	-46 %	290	-35 %	7 %
AGGLO. DE SAINT-JÉRÔME	110	110	0 %	531	14 %	206	276	-25 %	218	-31 %	6 %

4e trimestre 2002

Marché des unifamiliales

Montréal métropolitain

ÉCART PRIX Vente/Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.*/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
4e trim. 2001	4e trim. 2002 $	4e trim. 2001 $	Variation sur un an	Jan–Déc 2002 $	Variation sur un an	4e trim. 2002 jours	4e trim. 2001 jours	Jan–Déc 2002 jours	Jan–Déc 2001 jours	4e trim. 2002	4e trim. 2001
7 %	233 295	194 454	20 %	225 863	14 %	45	54	43	51	3	4
6 %	193 221	159 760	21 %	188 333	16 %	46	48	40	45	3	4
10 %	226 439	174 996	29 %	216 905	19 %	56	69	61	77	5	6
10 %	485 886	382 326	27 %	463 577	20 %	61	80	71	74	5	7
9 %	148 863	143 132	4 %	151 301	11 %	55	50	54	76	4	5
10 %	269 852	181 383	49 %	207 108	20 %	50	57	52	80	4	6
8 %	144 666	128 076	13 %	140 961	13 %	44	62	49	71	3	5
9 %	169 123	142 239	19 %	153 583	12 %	54	72	73	85	4	7
8 %	137 433	114 826	20 %	129 643	14 %	56	102	78	115	4	8
8 %	239 140	199 694	20 %	228 550	17 %	51	67	56	69	4	5
8 %	175 624	146 540	20 %	157 724	17 %	54	68	54	82	4	5
8 %	145 472	117 172	24 %	136 322	19 %	49	74	55	79	3	5
7 %	131 396	110 995	18 %	119 850	13 %	42	68	65	87	3	6
7 %	149 756	122 465	22 %	138 019	18 %	49	71	56	81	3	5
8 %	118 856	96 323	23 %	109 907	14 %	52	64	60	84	3	6
6 %	180 472	145 631	24 %	168 500	15 %	64	78	71	82	4	7
7 %	118 603	100 137	18 %	110 349	14 %	51	83	66	99	4	6
7 %	129 140	108 381	19 %	122 727	13 %	62	89	72	107	4	7
7 %	134 701	111 848	20 %	126 881	14 %	56	78	67	92	4	6
9 %	188 253	148 889	26 %	165 250	13 %	54	81	63	88	3	6
8 %	128 879	108 953	18 %	121 988	11 %	41	67	55	83	3	5
7 %	160 566	149 145	8 %	156 284	11 %	46	66	56	85	3	5
8 %	137 968	120 803	14 %	135 022	14 %	56	83	75	100	4	7
7 %	140 919	122 609	15 %	129 654	11 %	51	89	59	101	3	6
8 %	106 664	92 453	15 %	103 946	15 %	43	72	64	91	3	7
8 %	145 508	125 618	16 %	136 986	12 %	48	76	61	91	3	6
7 %	175 705	146 144	20 %	162 209	15 %	51	69	57	69	4	6
8 %	**166 891**	**140 143**	**19 %**	**157 440**	**14 %**	**51**	**73**	**61**	**83**	**4**	**6**
7 %	109 657	100 270	9 %	110 111	13 %	73	101	87	105	5	9
8 %	111 858	99 928	12 %	107 036	14 %	75	91	87	104	5	8

Marché des copropriétés

	VENTES S.I.A.®/MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS®					ÉCART PRIX Vente / Inscrit
Zones de marché	4e trim. 2002 unités	4e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Déc 2002 unités	Variation sur un an	4e trim. 2002 unités	4e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Déc 2002 unités	Variation sur un an	4e trim. 2002
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 1	36	33	9 %	159	22 %	36	55	-34 %	33	-38 %	4 %
zone 2	69	54	28 %	310	14 %	60	67	-11 %	55	-34 %	5 %
zone 3	90	79	14 %	366	4 %	114	140	-19 %	106	-30 %	6 %
zone 4	223	198	13 %	1 043	19 %	326	413	-21 %	342	-24 %	7 %
zone 5	123	97	27 %	569	12 %	169	218	-23 %	152	-37 %	4 %
zone 6	205	207	-1 %	959	15 %	354	408	-13 %	315	-24 %	6 %
zone 7	126	100	26 %	464	14 %	136	160	-15 %	120	-36 %	5 %
zone 8	54	43	26 %	202	-8 %	74	74	0 %	60	-41 %	5 %
zone 9	102	96	6 %	494	29 %	97	200	-51 %	106	-54 %	5 %
sous-total	1 028	907	13 %	4 566	14 %	1 366	1 735	-21 %	1 288	-33 %	6 %
LAVAL											
zone 11	96	90	7 %	338	-8 %	115	108	7 %	102	-21 %	6 %
Autres zones	50	57	-12 %	181	-11 %	68	54	27 %	61	-8 %	5 %
sous-total	146	147	-1 %	519	-9 %	183	162	13 %	164	-17 %	5 %
RIVE-NORD	95	65	46 %	465	31 %	126	187	-33 %	127	-41 %	5 %
RIVE-SUD											
zone 17	90	83	8 %	383	14 %	113	127	-11 %	100	-34 %	5 %
zone 18	105	110	-5 %	446	6 %	111	147	-25 %	92	-55 %	5 %
Autres zones	95	100	-5 %	449	6 %	95	167	-43 %	101	-48 %	4 %
sous-total	290	293	-1 %	1 278	8 %	319	442	-28 %	293	-47 %	5 %
VAUDREUIL-SOULANGES	32	31	3 %	117	24 %	37	30	24 %	30	-14 %	4 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	**1 591**	**1 443**	**10 %**	**6 945**	**12 %**	**2 030**	**2 556**	**-21 %**	**1 902**	**-35 %**	**5 %**

Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	4e trim. 2002	3e trim. 2002	2e trim. 2002	1er trim. 2002	4e trim. 2001
Création (ou perte) d'emplois (1)	20 100	4 100	26 300	20 100	5 900
Taux de chômage (1)	8,2 %	8,2 %	8,3 %	8,9 %	8,9 %
Variation de l'indice de l'offre d'emploi (1)	-7%	0 %	0 %	-2 %	-6 %
Taux annuel d'inflation	3,3 %	2,3 %	1,1 %	1,5 %	1,4 %
Variation annuelle des loyers	1,6 %	1,4 %	1,4 %	1,3 %	1,2 %
Variation annuelle du prix des maisons neuves	6,1 %	5,0 %	5,5 %	4,1 %	4,5 %
Variation de l'indice de confiance des consommateurs (2)	2 %	-4 %	-4 %	21 %	1 %
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (1) (2)	67 %	69 %	76 %	70 %	60 %

Sources : Statistique Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM
Notes : (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) Données désaisonnalisées à taux annuel
À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre

ÉCART PRIX Vente / Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.*/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
4e trim. 2001	4e trim. 2002 $	4e trim. 2001 $	Variation sur un an	Jan–Déc 2002 $	Variation sur un an	4e trim. 2002 jours	4e trim. 2001 jours	Jan–Déc 2002 jours	Jan–Déc 2001 jours	4e trim. 2002	4e trim. 2001
7 %	132 131	136 688	-3 %	144 029	11 %	45	58	52	61	3	5
7 %	114 244	93 865	22 %	107 595	26 %	32	69	35	54	2	4
7 %	151 238	128 901	17 %	142 494	18 %	54	72	63	80	3	5
9 %	268 491	206 533	30 %	249 667	22 %	60	82	65	79	4	6
7 %	133 939	113 577	18 %	125 133	15 %	52	83	65	99	3	6
8 %	181 187	146 287	24 %	170 720	22 %	48	80	57	78	4	6
5 %	134 364	113 030	19 %	121 069	20 %	47	77	56	102	3	6
7 %	125 984	107 605	17 %	121 574	18 %	55	58	69	96	4	6
7 %	90 847	79 123	15 %	84 132	14 %	50	93	68	127	3	7
7 %	168 037	138 347	21 %	159 007	20 %	51	78	60	87	3	6
7 %	128 722	94 838	36 %	113 569	22 %	47	68	49	74	4	4
6 %	114 018	90 823	26 %	106 288	24 %	51	51	49	80	4	4
7 %	123 686	93 281	33 %	111 029	23 %	48	61	49	76	4	4
7 %	88 091	77 067	14 %	83 744	12 %	44	66	76	104	3	7
8 %	127 898	108 687	18 %	124 170	18 %	43	75	60	84	3	5
8 %	101 623	81 865	24 %	96 548	14 %	36	74	52	110	2	6
6 %	104 109	86 993	20 %	96 243	11 %	35	78	60	95	3	6
7 %	110 592	91 213	21 %	104 719	15 %	38	76	57	97	3	6
6 %	97 544	81 360	20 %	93 959	17 %	41	45	44	66	3	5
7 %	**147 305**	**120 201**	**23 %**	**139 297**	**20 %**	**48**	**75**	**59**	**89**	**3**	**6**

Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	4e trim. 2002	3e trim. 2002	2e trim. 2002	1er trim. 2002	4e trim. 2001
Nombre de faillites					
Personnelles	ND	2 708	2 778	2 778	2 967
Commerciales	ND	226	272	251	234
Mises en chantier résidentielles (3)	23 000	22 500	19 100	19 500	14 900
Reventes résidentielles S.I.A.*/MLS® (3)	38 300	36 200	31 500	41 000	38 300
Variation annuelle des ventes au détail	-1,0 %	9,2 %	5,6 %	7,5 %	5,4 %
Taux hypothécaire (1 an)	5,0 %	5,3 %	5,5 %	4,8 %	4,7 %
Taux hypothécaire (5 ans)	6,8 %	6,9 %	7,4 %	7,1 %	6,9 %

Sources : Statistique Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM
Notes : (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec (3) Données désaisonnnalisées à taux annuel
À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

Marché des plex 2-5

	VENTES S.I.A.®/MLS®					INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS®					ÉCART PRIX Vente/Inscrit
Zones de marché	4e trim. 2002 unités	4e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Déc 2002 unités	Variation sur un an	4e trim. 2002 unités	4e trim. 2001 unités	Variation sur un an	Jan–Déc 2002 unités	Variation sur un an	4e trim. 2002
ÎLE DE MONTRÉAL											
zone 3	92	115	-20 %	388	-15 %	117	192	-39 %	127	-41 %	6 %
zone 4	82	109	-25 %	412	-11 %	113	176	-36 %	131	-44 %	7 %
zone 5	206	181	14 %	802	18 %	227	359	-37 %	260	-42 %	7 %
zone 6	219	216	1 %	836	12 %	268	364	-26 %	291	-31 %	7 %
zone 7	336	335	0 %	1 243	5 %	422	616	-31 %	458	-36 %	7 %
zone 8	111	104	7 %	432	14 %	138	203	-32 %	144	-43 %	5 %
Autres zones	87	65	34 %	346	37 %	126	201	-37 %	145	-40 %	7 %
sous-total	1 133	1 125	1 %	4 459	7 %	1 410	2 111	-33 %	1 555	-38 %	7 %
LAVAL	89	92	-3 %	350	8 %	140	212	-34 %	143	-44 %	5 %
RIVE-NORD	73	89	-18 %	298	27 %	130	201	-35 %	139	-38 %	6 %
RIVE-SUD											
zone 18	92	103	-11 %	414	27 %	164	267	-39 %	200	-39 %	6 %
Autres zones	73	61	20 %	263	25 %	101	182	-45 %	120	-42 %	7 %
sous-total	165	164	1 %	677	26 %	265	449	-41 %	320	-40 %	7 %
VAUDREUIL-SOULANGES	16	12	33 %	49	11 %	19	39	-50 %	25	-45 %	5 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN	**1 476**	**1 482**	**0 %**	**5 833**	**10 %**	**1 965**	**3 012**	**-35 %**	**2 182**	**-39 %**	**7 %**

Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

Marchés visés
Le marché des maisons unifamiliales englobe les maisons détachées et en rangée de tous les genres (bungalow, cottage et split level) possédées en tenue libre (par oppositon à la copropriété). Le marché des copropriétés couvre les maisons, les appartements et les plex (2 à 5 unités) possédés en copropriété divise. Celui des plex regroupe les petits immeubles, comptant entre 2 et 5 logements, vendus en copropriété indivise ou en tenue libre. En conséquence, les ventes de chalets, maisons mobiles, fermes et terrains ne sont pas comptabilisées.

Zones de marché
Il ne s'agit ni des districts ni des zones S.I.A.®/MLS® que la CIGM utilise, mais plutôt un regroupement de districts S.I.A.®/MLS®. Les limites de la région métropolitaine de Montréal sont celles utilisées par Statistique Canada pour le recensement de 1991 et ne couvrent qu'une partie des territoires que desservent la CIGM et la SCHL dans le cadre de leurs opérations commerciales.

Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®
Lorsqu'une propriété est inscrite sur le Service d'inscriptions multiples de la CIGM, ses particularités et son prix de vente sont accessibles à tous les courtiers et agents membres de la CIGM et du Service S.I.A.®/MLS®. Les inscriptions en vigueur sont celles actives sur S.I.A.®/MLS® au cours du dernier jour ouvrable de chaque mois. Le nombre d'inscriptions en vigueur pour un trimestre correspond à la moyenne des inscriptions durant les trois mois du trimestre.

Ventes S.I.A.®/MLS®
Ventes conclues par l'entremise du Service d'inscriptions multiples de la CIGM. Les propriétés vendues moins de 30 000 $ et celles dont le prix de vente est inconnu sont exclues des statistiques.

Prix moyens S.I.A.®/MLS®
Correspondent à la valeur moyenne des transactions et n'indiquent pas nécessairement la valeur marchande des propriétés. Étant donné que les caractéristiques des propriétés transigées peuvent varier d'un trimestre à l'autre, les prix moyens constituent un indicateur et non pas une mesure exacte de l'évolution de la valeur des propriétés.

ÉCART PRIX Vente/Inscrit	PRIX MOYEN S.I.A.®/MLS®					DÉLAI DE VENTE MOYEN				VENDEURS PAR ACHETEUR	
4e trim. 2001	4e trim. 2002 $	4e trim. 2001 $	Variation sur un an	Jan–Déc 2002 $	Variation sur un an	4e trim. 2002 jours	4e trim. 2001 jours	Jan–Déc 2002 jours	Jan–Déc 2001 jours	4e trim. 2002	4e trim. 2001
8 %	243 793	207 119	18 %	232 757	16 %	61	66	65	83	4	6
9 %	304 713	223 470	36 %	264 064	19 %	59	94	63	75	4	6
9 %	167 182	134 535	24 %	155 734	14 %	57	85	73	97	4	8
9 %	223 436	180 326	24 %	203 683	16 %	51	82	58	78	4	7
9 %	175 982	153 573	15 %	167 668	13 %	58	93	68	93	4	7
8 %	215 095	196 199	10 %	215 047	16 %	54	100	71	104	4	8
8 %	169 884	157 990	8 %	168 002	12 %	64	95	78	109	5	12
9 %	201 741	172 088	17 %	191 461	14 %	57	88	67	90	4	7
8 %	185 856	151 610	23 %	170 706	14 %	63	112	74	120	5	10
7 %	172 299	155 690	11 %	157 548	6 %	77	121	106	141	6	11
8 %	165 088	147 694	12 %	157 205	14 %	88	129	94	133	6	12
12 %	159 214	143 220	11 %	154 590	11 %	91	162	100	137	5	12
10 %	162 489	146 030	11 %	156 189	13 %	89	141	96	134	6	12
7 %	141 250	133 917	5 %	138 261	18 %	63	59	90	127	6	12
8 %	**194 284**	**166 639**	**17 %**	**183 942**	**13 %**	**62**	**97**	**73**	**99**	**4**	**8**

Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

Écart entre le prix de vente et inscrit
Écart entre le prix de vente et le prix initial de l'inscription du dernier mandat de vente enregistré par un agent immobilier. Cela ne tient pas compte du prix demandé par le vendeur en vertu d'un mandat de vente signé avec un autre agent auparavant. Dans un marché d'acheteurs, où une révision du prix demandé s'effectue à la baisse, cette statistique sous-estime l'écart réel entre le prix de vente initialement demandé par le vendeur.

Délai de vente moyen
Le délai de vente est calculé à partir de la première date d'inscription du dernier mandat de vente enregistré. Ici encore, cette statistique ne tient pas compte de la durée d'inscription de la propriété en vertu d'un mandat de vente précédent avec un autre agent. Par conséquent, le délai de vente moyen sous-estime la durée réelle sur le marché des propriétés vendues, mais demeure un indicateur utile et fiable de l'évolution de l'état du marché.

Nombre de vendeurs par acheteur
Mesure le nombre de propriétés à vendre pour chaque unité vendue au cours d'un mois, ce qui permet de caractériser l'état du marché en fonction des conditions d'offre et de demande. En raison du caractère saisonnier différent des ventes et des inscriptions, cette statistique est calculée de la manière suivante : la moyenne mensuelle des inscriptions en vigueur au cours des 12 derniers mois divisée par le volume mensuel des ventes durant la même période de 12 mois.

Données annuelles désaisonnalisées
Indiquent le niveau annuel d'activité qui serait réalisé si le rythme enregistré au cours d'un trimestre se maintenait pendant quatre trimestres consécutifs. Comme les données sont désaisonnalisées, c'est-à-dire que l'influence des saisons sur l'activité a été éliminée, il est possible de comparer les chiffres d'un mois ou d'un trimestre avec n'importe quel autre.

Abréviations utilisées
TRIM : trimestre
VAR % : variation en pourcentage d'une année à l'autre pour la même période de référence

Marché des maisons unifamiliales
par gammes de prix

Zones de marché	VENTES S.I.A.®/MLS® 4e trim. 2002 unités	VENTES S.I.A.®/MLS® Variation sur un an	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS® 4e trim. 2002 unités	INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.®/MLS® Variation sur un an	VENDEURS PAR ACHETEUR 4e trim. 2002	VENDEURS PAR ACHETEUR 4e trim. 2001	DÉLAI DE VENTE 4e trim. 2002 jours	DÉLAI DE VENTE Variation sur un an	ÉCART PRIX VENTE/INSCRIT 4e trim. 2002	ÉCART PRIX VENTE/INSCRIT 4e trim. 2001
UNITÉS DE MOINS DE 50 000 $										
Île de Montréal	1	-89 %	2	-62 %	1	2	11	-89 %	11 %	26 %
Laval	1	-90 %	2	-77 %	1	2	5	-90 %	15 %	14 %
Rive-Nord	13	-55 %	8	-68 %	2	2	47	-27 %	17 %	14 %
Rive-Sud	6	-78 %	4	-54 %	2	2	72	-20 %	21 %	23 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	23	-70 %	16	-67 %	2	2	43	-37 %	17 %	18 %
UNITÉS DE 50 001 $ À 80 000 $										
Île de Montréal	29	-29 %	19	-71 %	3	4	68	-3 %	15 %	12 %
Laval	25	-70 %	11	-83 %	1	3	48	-49 %	10 %	10 %
Rive-Nord	77	-57 %	58	-68 %	2	3	50	-36 %	8 %	9 %
Rive-Sud	73	-52 %	27	-84 %	2	3	52	-19 %	10 %	11 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	210	-55 %	116	-77 %	2	3	53	-29 %	10 %	10 %
UNITÉS DE 80 001 $ À 100 000 $										
Île de Montréal	56	-34 %	39	-72 %	3	5	65	-14 %	9 %	10 %
Laval	57	-66 %	42	-78 %	2	4	34	-46 %	7 %	7 %
Rive-Nord	218	-45 %	117	76 %	2	5	44	-40 %	6 %	6 %
Rive-Sud	178	-55 %	100	-78 %	2	4	41	-48 %	7 %	8 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	519	-52 %	305	-77 %	2	4	44	-40 %	7 %	7 %
UNITÉS DE 100 001 $ À 125 000 $										
Île de Montréal	89	-55 %	69	-67 %	2	4	51	-30 %	8 %	9 %
Laval	184	-27 %	94	-66 %	2	4	35	-46 %	6 %	7 %
Rive-Nord	426	31 %	276	-51 %	2	6	46	-34 %	5 %	6 %
Rive-Sud	433	-9 %	237	-62 %	2	5	38	-44 %	6 %	6 %
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*	1 181	-10 %	699	-60 %	2	4	42	-39 %	6 %	7 %

* La somme des quatre secteurs ne correspond pas au total de la région métropolitaine en raison de la zone 23 qui n'apparaît pas séparément.

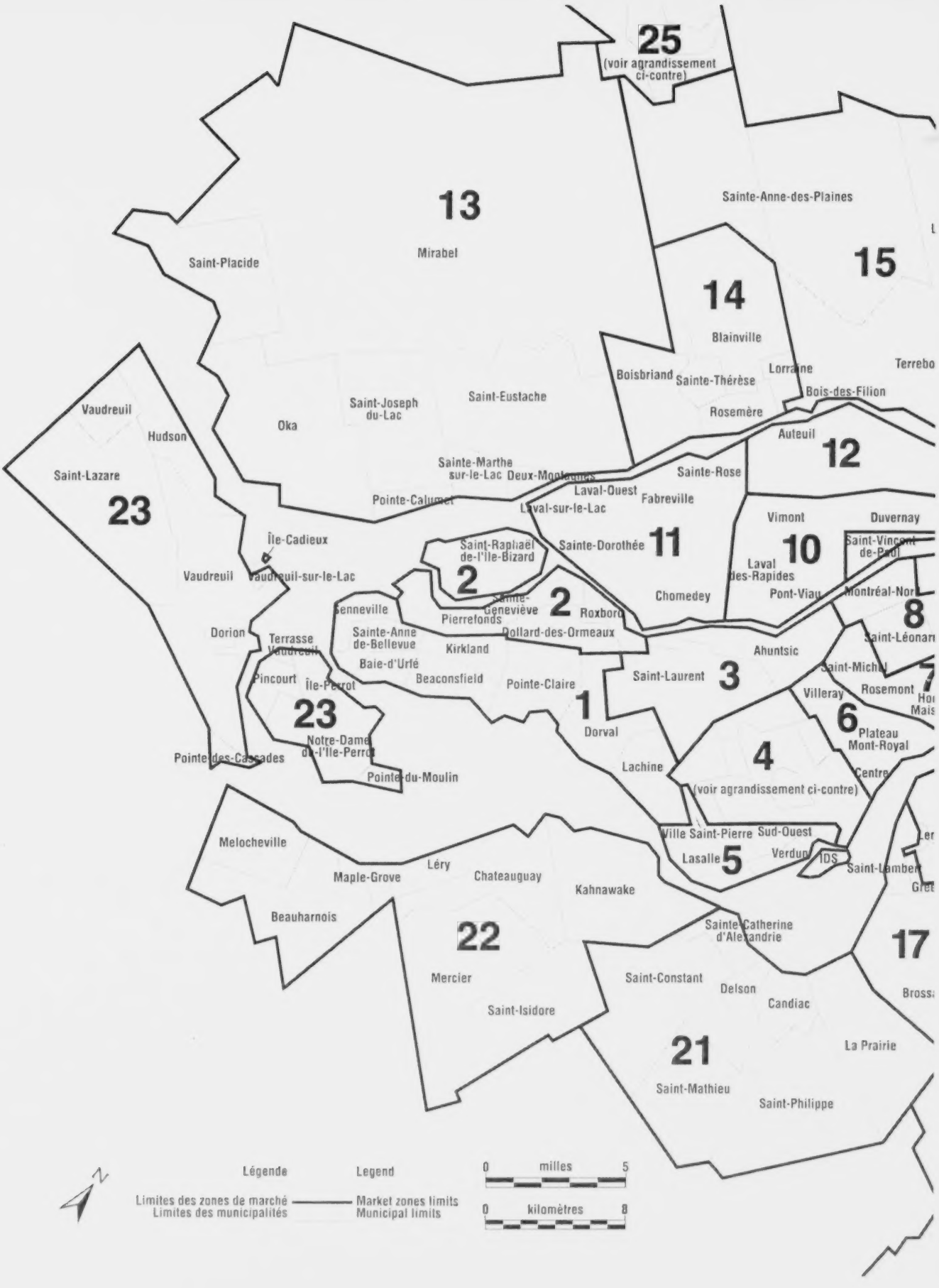
4e trimestre 2002

Marché des maisons unifamiliales
par gammes de prix

Montréal métropolitain

VENTES S.I.A.[1]/MLS[R]		INSCRIPTIONS EN VIGUEUR SUR S.I.A.[2]/MLS[R]		VENDEURS PAR ACHETEUR		DÉLAI DE VENTE		ÉCART PRIX VENTE/INSCRIT		
4e trim. 2002 unités	Variation sur un an	4e trim. 2002 unités	Variation sur un an	4e trim. 2002	4e trim. 2001	4e trim. 2002 jours	Variation sur un an	4e trim. 2002	4e trim. 2001	Zones de marché
UNITÉS DE 125 001 $ À 150 000 $										
181	-24 %	112	-62 %	2	4	37	-36 %	5 %	7 %	Île de Montréal
213	48 %	173	-29 %	3	6	38	-40 %	5 %	6 %	Laval
287	104 %	424	2 %	4	9	48	-41 %	5 %	5 %	Rive-Nord
348	45 %	356	-31 %	3	7	40	-50 %	5 %	6 %	Rive-Sud
1 091	36 %	1 108	-28 %	3	6	41	-42 %	5 %	6 %	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE 150 001 $ À 200 000 $										
332	38 %	279	-34 %	3	5	41	-22 %	6 %	7 %	Île de Montréal
176	71 %	254	2 %	4	8	56	-21 %	6 %	7 %	Laval
190	94 %	375	-9 %	6	12	79	-12 %	5 %	7 %	Rive-Nord
255	40 %	410	-24 %	5	9	57	-28 %	5 %	7 %	Rive-Sud
1 019	51 %	1 398	-19 %	4	7	56	-20 %	5 %	7 %	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE 200 001 $ À 250 000 $										
147	11 %	203	-14 %	4	5	55	-17 %	7 %	7 %	Île de Montréal
48	71 %	125	46 %	7	12	81	-23 %	7 %	10 %	Laval
55	77 %	208	19 %	10	15	85	-31 %	8 %	6 %	Rive-Nord
87	34 %	199	-15 %	7	12	71	-7 %	6 %	7 %	Rive-Sud
362	32 %	781	-2 %	6	9	68	-16 %	7 %	8 %	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*
UNITÉS DE PLUS DE 250 000 $										
335	39 %	825	-3 %	7	10	64	-23 %	7 %	9 %	Île de Montréal
33	94 %	226	62 %	21	34	139	-9 %	10 %	13 %	Laval
56	124 %	319	3 %	17	31	125	-30 %	7 %	13 %	Rive-Nord
96	78 %	394	8 %	13	19	90	-16 %	8 %	11 %	Rive-Sud
551	56 %	1 903	5 %	10	15	81	-19 %	8 %	10 %	MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN*

* La somme des quatre secteurs ne correspond pas au total de la région métropolitaine en raison de la zone 23 qui n'apparaît pas séparément.


25
(voir agrandissement ci-contre)
13
Mirabel
Saint-Placide
Sainte-Anne-des-Plaines
15
14
Blainville
Boisbriand
Sainte-Thérèse
Lorraine
Terrebo
Bois-des-Filion
Rosemère
Saint-Joseph du-Lac
Saint-Eustache
Oka
Vaudreuil
Hudson
Saint-Lazare
23
Auteuil
12
Sainte-Marthe sur-le-Lac
Deux-Montagnes
Sainte-Rose
Laval-Ouest
Fabreville
Pointe-Calumet
Laval-sur-le-Lac
Vimont
Duvernay
Île-Cadieux
Saint-Raphaël de-l'Île-Bizard
Sainte-Dorothée
11
10
Saint-Vincent de-Paul
Vaudreuil
Vaudreuil-sur-le-Lac
2
Laval des-Rapides
Chomedey
Pont-Viau
Montréal-Nord
Senneville
Sainte-Geneviève
Pierrefonds
2
Roxboro
8
Dorion
Terrasse Vaudreuil
Sainte-Anne de-Bellevue
Dollard-des-Ormeaux
Kirkland
Ahuntsic
Baie-d'Urfé
Beaconsfield
Pincourt
Île-Perrot
Pointe-Claire
Saint-Laurent
3
Saint-Michel
Villeray
Rosemont
7
1
6
23
Dorval
Plateau Mont-Royal
Notre-Dame de-l'Île-Perrot
Pointe-des-Cascades
Pointe-du-Moulin
Lachine
4
Centre
(voir agrandissement ci-contre)
Ville Saint-Pierre
Sud-Ouest
Melocheville
Lasalle
5
Verdun
IDS
Léry
Maple-Grove
Chateauguay
Kahnawake
Beauharnois
22
Sainte-Catherine d'Alexandrie
17
Mercier
Saint-Constant
Delson
Candiac
Saint-Isidore
21
La Prairie
Saint-Mathieu
Saint-Philippe
Légende
Legend
Limites des zones de marché
Market zones limits
Limites des municipalités
Municipal limits
0 milles 5
0 kilomètres 8

SCHL CMHC

AU CŒUR DE L'HABITATION
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

ZONES DE MARCHÉ
RÉGION MÉTROPOLITAINE DE MONTRÉAL (RMR)

MARKET ZONES
MONTRÉAL METROPOLITAN AREA (CMA)